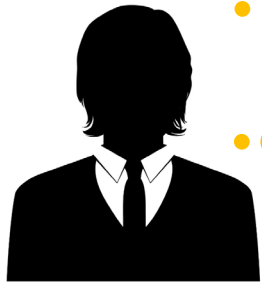
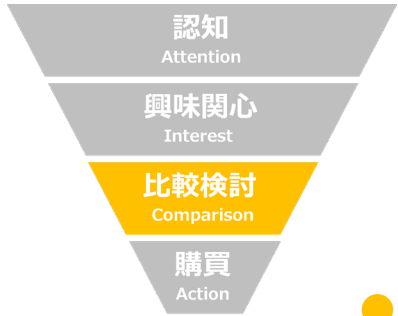


配信後は必ずチェック。メルマガの5つの重要KPI

【マーケティングファネル構築 マスター講座】 Vol.17

※講座画面

見込み顧客育成におけるメルマガの役割

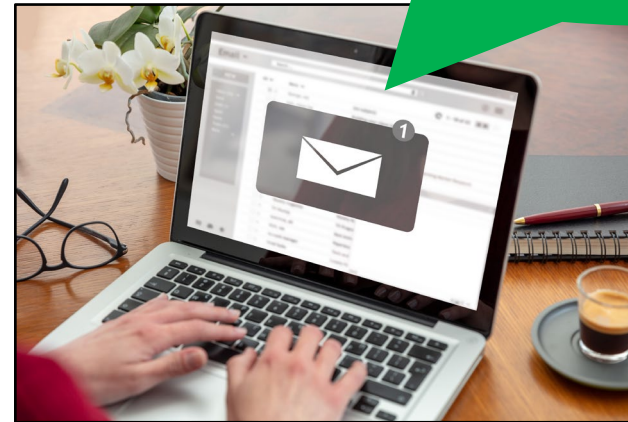


見込み顧客

他社の製品と比べて
何が良い？

今すぐ導入すべき？
特典やサポートは？

具体的な判断材料を提供し、
見込み顧客の比較検討を促進。



売り手

見込み顧客育成におけるメルマガの役割は、**相手の比較検討を促す**こと。

製品・サービスに興味関心を持った見込み顧客に具体的な判断材料を提示し、
本当の顧客へと近づけるためのマーケティングツールです。

※講座画面

メルマガの5つの重要KPI



メルマガのKPI（指標）のなかでもとりわけ重要なのがこちらの5項目です。
これら5つの数値に大きな問題がなければ、配信を通じてリードの比較検討を
促進できている状態、つまり**リードナーチャリングツールとしてメルマガが
きちんと機能している**状態と考えられます。

※講座画面

メルマガの5つの重要KPI

1 到達率



配信したメルマガからエラーになったものを除き、**相手に届いた通数の割合**を示す数値です。

エラーの主な原因は、メールアドレスの間違い、受信ボックスの容量オーバー、メルマガ自体の重すぎる容量、件名の不備など。

配信者側に起因するエラーに関してはメルマガ配信システムのチェック機能を使って事前に把握することが可能です。

到達率を高めるためには

- ✓ 配信リストを見直す
- ✓ 画像の割合を30%未満に抑える
- ✓ 記号を多用しない。扇動的な語句を使わない

90%を目安に

※講座画面

メルマガの5つの重要KPI

2 開封率



相手の受信ボックスに届いたメルマガのうち、クリック、タップによって開封された通数の割合を示す数値です。

B2B領域におけるメルマガ開封率の平均は**15%から20%前後**と言われています。この数値を大きく下回る場合は、配信の頻度やタイミング（曜日・日時など）を見直しましょう。

また、メルマガ開封率を高めるための件名作成のメソッドとして「4Uの原則」が広く知られています。

4Uの原則



※講座画面

メルマガの5つの重要KPI

3 レスポンス率



メルマガに含まれるURLのクリック数を開封数で割った数値です。

レスポンス率が高いほど配信元を信頼し、能動的に情報を求める（比較検討を進める）読者が多いことを示します。

レスポンス率を高めるには、メルマガ本文の読みやすさに加え、色・サイズを工夫して**ボタンを目立たせる**、クリックできる箇所が**テキストに埋もれないようにする**といった工夫が求められます。

クリック数

× 100

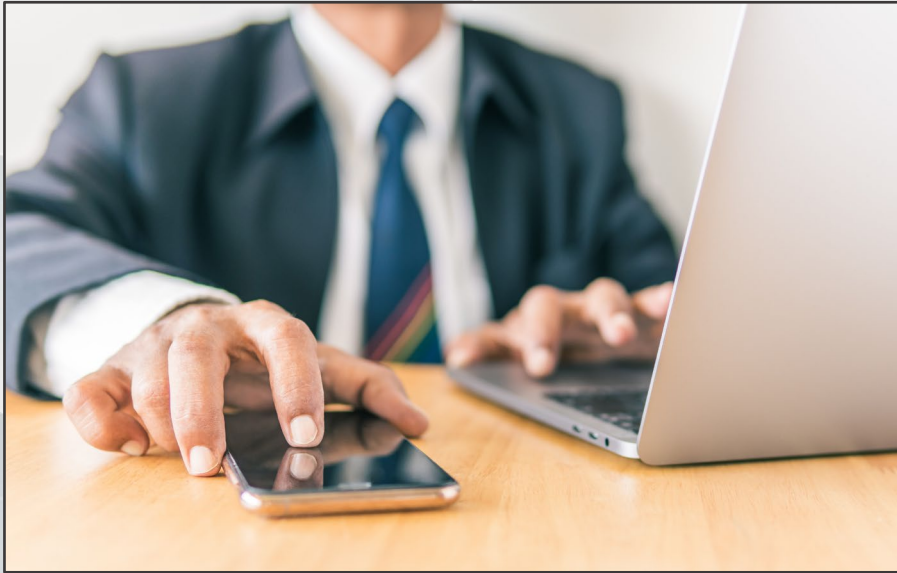
開封数

平均2%~3%
分母のミスリードに注意

※講座画面

メルマガの5つの重要KPI

4 リンク先の直帰率



リンク先の直帰数をメルマガのクリック数で割った数値です。

たとえば10人の読者がメルマガに記載されたURLをクリックし、そのうち7人が他のページや登録フォームを閲覧することなく、ページから離脱した場合、直帰率 = 70%となります。

数値が高いからといって必ずしも悪いという指標ではないものの、著しく高い場合はミスによって**読者にストレスや不信感を与えている可能性**があるので、以下のポイントをチェックしましょう。

直帰率が著しく高い場合…

- 正しいリンク先が設定されているか？（URLに間違いはないか？）
- メルマガとリンク先にの情報が齟齬はないか？

平均は60%~80%前後

※講座画面

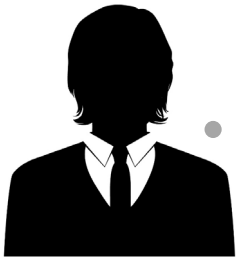
メルマガの5つの重要KPI

5 オプトアウト率



メルマガを受け取った人のうち、購読を解除した人の占める割合です。**平均0.1%から0.5%前後**とされています。

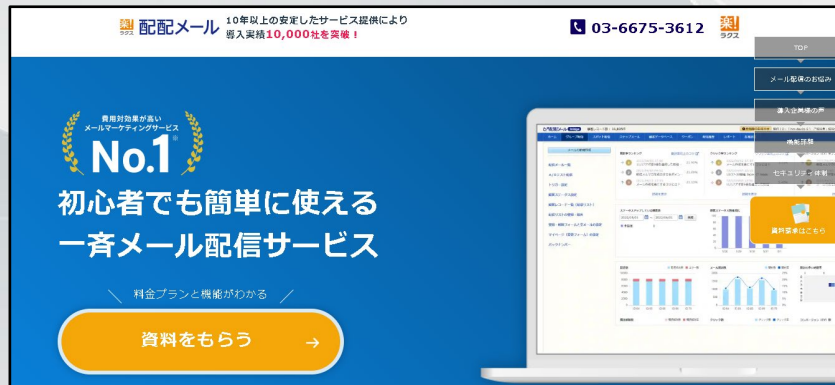
購読解除する理由は人によってさまざまですが、必ずしもネガティブな理由だけではありませんが、オプトアウト率が2%、3%といった高い数値をマークしている場合は、メルマガの内容や配信頻度をいま一度見直したほうがいいでしょう。



具体的な情報が少なく読む気がしない…。
立て続けに送られてきて鬱陶しい。

※講座画面

メルマガの効果測定は…



Googleアナリティクス

直帰率の計測方法

<https://mieru-ca.com/blog/what-is-abandonment-rate/>

到達率や開封率などの指標はいずれも**メルマガ配信システム**で測定できます。一方、リンク先の直帰率については他ページとの比較や推移まで確認できる**Googleアナリティクス**を活用するのがおすすめです。

※講座画面

まとめ メルマガの5つの重要KPI

- 1 到達率
- 2 開封率
- 3 レスポンス率
- 4 リンク先の直帰率
- 5 オプトアウト率



メルマガを配信する際は、**5つの重要KPI**に着目することで見込み顧客の育成ツールとして機能しているか、比較検討の促進につながっているか現状を把握できます。

また、それぞれの**適正值**を理解しておくことでKPIの改善に向けた施策をスムーズに行えるようになります。

※講座画面