

ポストパーチェス

別名：アップセルアップセル、クロスセル、アップ&クロスセル

しかし、その旅はそこで終わりではありません。新規顧客を獲得するよりも、既存顧客を維持する方がコストがかからないため、顧客生涯価値を高め、リテンションに注力することが目標です。

私たちは、購入後のキャンペーンを実施し、最適化することで、そのような関係を維持する方法を知っています。

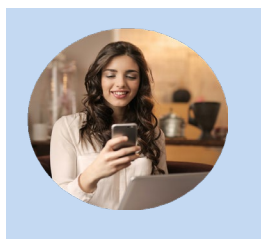
購入後」キャンペーンとは？

アップセルは、顧客が検討している製品のより高価なバージョンを購入するよう説得することを目的としています。例えば、より高いスペックのノートパソコンや、より快適なホテルの部屋を予約するために少し余分にお金を使うことなどがこれにあたります。

クロスセルは、顧客がウェブサイト上のショッピングカートに商品を追加したり、購入するように説得することです。

すでに購入した商品の補完をする。

例えば、お客様がデジタルカメラを購入された場合、次に購入を検討されるのはメモリーカードやキャリーケースなどの補完製品。



を選ぶのが成功の秘訣です。の可能性が高いときに、クロスセルやアップセルのタイミングを計る。

また、お客様にとって適切な提案をすることが重要です。

最近、頻繁に購入しているロイヤル顧客は、アップセルやクロスセルによく反応する可能性があります。を提供します。彼らの忠誠心は、あなたのブランドや製品への親和性を示し、彼らをより受容的にします。

柔軟性

- ウェブサイトを経由した売上を追跡し、よく一緒に購入される商品間のリンクを作成します。
- 購入商品に応じてパーソナライズされたお薦め商品をEメールまたはSMSでお知らせします。
- 様々な最適化アイデアのA/Bテスト
- ユニークなバウチャーコード、カウントダウンタイマー、プログレスバーなどの機能を追加することができます。

08202210039

A.P.C. SELECTED FOR YOU

THANK YOU FOR YOUR PURCHASE

Hi Ella,

From your recent purchase at apc-us.com, We've selected some items that we think you may like. Or click the button below to continue your shopping.

CONTINUE SHOPPING



WOMEN NEW ARRIVALS



MEN NEW ARRIVALS



DENIM

CONTINUE SHOPPING

主なメリット

- 消費者との関係を強固にする
- 顧客への製品のアップセル、クロスセル
- レコメンデーションアルゴリズムにより、お客様に合わせた追加商品を提案
- お客様が推奨を最も受け入れやすい時間帯にコンタクトを取る。



62%
平均値
かいきん
りつ



6.88%
平均値
クリック
レート



1.22%
平均送信量
換算率

セールサイクルで実施可能な購入後のキャンペーン
購入者の興味を引き、また戻ってくるようにするためです。

- ご注文確認メール
- レビューと満足度調査
- ロイヤリティ・プログラム
- 製品のおすすめポイント
- リエンゲージメントメール

メールやSMSで顧客に直接おすすりめ情報を配信することで、ライフタイムバリューを高め、商品やサービスの魅力をさらにアピールすることができます。

Post Purchaseの詳細については、アカウント・マネージャーにお問い合わせいただくか、'info@clovertch.jp'にご連絡ください。