BtoBのメールマガジンで成果を上げる
38のチェックリスト

# リード取得時のチェックリスト

* フォームでメールマガジンを送信するパーミッション（許諾）を取得しているか？
* プライバシーポリシーに個人情報の利用目的を明記しているか？

# 配信リストに関するチェックリスト

* パーミションを取得したリードが配信対象に設定されているか？
* ホットリードとコールドリードで配信リストを分けているか？
* 退職者のリードは配信リストから削除しているか？
* ハードバウンス（永続的なエラー）のリードは、配信リストから削除しているか？
* ソフトバウンス（一時的なエラー）が一定回数続いたら、配信除外をするルールを決めているか？
* 購読解除したリードが配信リストから除外されているか？

# 配信頻度と計測のためのチェックリスト

* HTML形式とテキストメール形式のどちらも設定しているか？（マルチパート配信）
* 週1回以上継続的に配信しているか？
* メール内のURLにパラメータを付与し、クリックデータなどを計測できる状態か？
* DKIMやSPFの設定はしたか？

# 内容に関するチェックリスト

* サービス案内の送信頻度が多くないか？
* ホットリードとコールドリードで、配信内容を分けているか？
* メールの送信元（Fromアドレス）は「個人名+サービス名（会社名）」に設定しているか？
* 件名の内容はリードに開封を促しているか？
* 件名は20文字以内でメリットを具体的に伝えているか？
* 件名の内容はタイムリーで独自性が高いか？
* 件名に記号などの余計な装飾を入れていないか？
* メールマガジンの冒頭で、個人名を出して挨拶をしているか？
* メールマガジンの文面の構成は、内容を盛り込みすぎず、「1メール1メッセージ」か？
* メールマガジンのファーストビューにURLやCTAボタンを設置しているか？
* メールマガジンの文面に記号などの余計な装飾を入れていないか？
* メールマガジン内に、購読解除（配信停止）のリンクをわかりやすく設置しているか？
* メールマガジン内に、送信者の名称や住所などを明記しているか？
* 配信前に複数名で誤字脱字やリンク切れなどのダブルチェックを行っているか？
* PCだけでなく、スマートフォンで正しく表示されるか確認したか？
* 配信内容の企画会議を行っているか？
* メールマガジン配信に必要なコンテンツを定期的に作成しているか？
	+ 事例、ホワイトペーパー、ブログ記事、ニューリリース、セミナー・ウェビナーなど

効果測定に関するチェックリスト

* 不達率は5％以下か？
	+ 不達アドレス数/配信リスト数×100

開封率は15％を超えているか？

* + 開封された数/配信リスト数×100

開封率が低い場合、配信曜日/配信時間の検証を行ったか？

* CTOR（反応率）は10%以上か？
	+ メール内URLクリック数/開封数×100

CTRは1.5％以上か？

* + メール内URLクリック数/配信リスト×100

購読解除率が0.3％以下か？

* + 購読解除数/配信リスト×100

# 配信後のフォローに関するチェックリスト

* リードごとのメールの開封、クリックデータを計測しているか？
* メールの開封・クリックなどの行動データを取得し、インサイドセールス・フィールドセールスにリード情報を共有しているか？
* メールに直接返信があった際の対応ルールを決めているか？