

安定したメルマガ運営だけでなく  
オプションのサイトサービスで  
会員マイページも作成できる点が  
採用の決め手になりました。

メール配信もCRMも もっとやわらかく  
**TRICORN**

User's Voice



クライゼルオプションのサイトサービスは、  
簡単に会員マイページの作成ができます。  
メール配信と組み合わせることで、  
抽出条件に合わせてページの出し分けをすることが  
できるので、有料会員様限定のページを  
表示・非表示することも自由にできます。

「水道橋博士のメルマガ旬報」  
BOOKSTAND運営事務局 様

## お客様情報

メルマガ名 水道橋博士のメルマガ旬報  
事業 BOOKSTANDプレミアム  
WEB <http://www.webdoku.jp/bookstand/>

## メールマガジンご案内

「水道橋博士のメルマガ旬報」  
月額500円で月2回の配信です。  
津田大介さんより  
「日本最大メルマガ」の  
お墨付きを頂いています。

クライゼル  
採用の  
ポイント

BOOKSTAND  
メールマガジン  
「水道橋博士の  
メルマガ旬報」

! 安定した配信スペック  
トライコーンのメール配信システムは、遅延や未達  
といったことが起きず、安心して利用できました。

! 会員マイページ出し分けの対応  
会員マイページとの連携を考えた時に、  
抽出条件に合わせてページの出し分けを  
簡単にできたので、採用を決めました。





「水道橋博士のメルマガ旬報」  
BOOKSTAND運営事務局様

## 水道橋博士の有料メルマガについて教えてください。

月額500円で月2回の配信です。テキスト版、HTML版、スマホで簡単に読めるePub版の3種類があり、昨年の11月からスタートし、多くのお客様にご購読頂いています。会員様は日々増えております。

津田大介さんより「日本最大メルマガ」のお墨付きを頂いています。20名を越える豪華な執筆陣で「大人のコロコロコミック」を目指し毎回20万字を越える空前絶後のスケールでお届けしています。

## クライゼルの採用を決めて頂いた理由はなんですか？

もともと旧システムの「アウトバーン」を利用していたということもありますが、安定してメールを配信できるだけでなく、会員マイページの運用もやりやすかったので、クライゼルオプションの「サイトサービス」と組み合わせることでそれを実現できることがわかり採用を決めました。

具体的には、お客様が支払い済みの場合にはバックナンバーページを表示する、未払いの場合は表示しない。という形で抽出条件に応じて会員マイページの出し分けを行っています。

ePUB版ファイルをクライゼルの「ファイル置き場プラス」に設置できる点もポイントでした。

## クライゼルを実際に使ってみて、使い勝手はどうですか？

使用できる項目が多岐に渡っているので、突発的なキャンペーンの設定が非常に簡単ですね。抽出条件に合わせてページを出し分けできる点も良いです。

あとは、使い勝手というよりは最近のトレンドについてのお話になりますが、テキストメールを配信する場合に35文字で改行を入れるか入れないかで少し紆余曲折がありました。スマホでみると端末ごとに見え方が違うので意図的に改行を入れてしまうと非常に見づらいメールになってしまいます。結局、どの端末でも閲覧できるように改行は一切入れずに流し込むというスタイルに落ち着いています。

## 現在と今後の運用については、いかがでしょうか？

集客のやり方は、サイトでの告知はもちろんですが、twitterで次の配信内容を告知したり、博士からの提案で初月無料やバックナンバー無料キャンペーンなど各種キャンペーンを行って販促活動をしています。

今後の運用ですが、現在は決済システムでPayPalを利用しているのですが、申込者が決済フォームとクライゼルの登録フォームにそれぞれ入力する必要があり、お客様にご面倒を強いている状況なので、「APIサービス」を利用してDBを自動連携することにより、1回の入力で完了できるようにしたいですね。会員数が増えるにつれて課金管理も煩雑になってきているので、その点も解消できれば良いなと考えています。

## 担当するトライコーンスタッフ

コンサルティンググループ 斎藤 和

メール配信はもちろん、クライゼルの「サイトサービス」を利用した会員マイページを効果的にご活用頂いている有料メルマガジンの事例としてお手伝いできて大変嬉しいです。今後もより会員数を増やして頂けるよう、クライゼルの機能面も含め弊社からも精一杯ご支援させて頂きたいと考えております。

