



人工知能予約(顧客)マネジメントシステム

美容サロン向け人工知能予約(顧客)マネジメントシステム「Gizam アポイント」

来店促進メールマニュアル Vol. 2.4 (2013年7月18日改訂日)



有限会社 ナミネット

Copyright © 2009-2012 Nami-net Co., LTD. All Rights Reserved.



目次

来店促進メール

来店促進メールをはじめる前に

来店促進メールを使う前に	3
--------------------	---

初期設定

初期設定(全体設定)をする	6
---------------------	---

顧客別設定・管理

顧客別促進メールの編集	10
目標平均サイクルの簡単な変更方法	12

管理・編集・承認

来店促進メールを管理する	14
促進メールの編集・承認	16
促進結果一覧(画面)を確認する	18

概要

予約エキスパートシステム *Reservation expert system*

a-point24 様 > プロフィール更新 ログアウト

予約メニューTOP 携帯サイト作成 トップページへ戻る

予約データ	顧客情報	システム設定
- 日別予約台帳 - 予約状況リスト - 予約完了リスト - 予約総合管理 - 予約集計データ - 予約情報設定	- 顧客管理 - メール送信 - 顧客用リンク - 顧客情報設定	- サービス情報 - 予約受付日 - 予約時間帯制限 - コース - スタッフ - メール - 予約制限ルール - 携帯画面 - PC画面

来店促進

クリック → 来店促進メール

クーポン

Copyright ©2010 by Nami-net. All rights reserved - Ver 1.0
Best view with IE 6.0,7.0,8.0 FireFox 2.0, 3.0 at 1024 x 768 resolution

POWERED BY NAMI-NET

促進メールを使う前に

このページでは、来店促進メールを使う前に必ず確認していただく事を説明いたします。

来店サイクルを正確にする

来店サイクルにカウントしない予約を登録します。

※来店サイクルにカウントしない予約とは、下記の予約などです。

- 1)お直しで来店した予約
- 2)セット等来店サイクルとは関係ないメニューで来店した予約等

設定をする①(来店毎に設定)

予約内容

お客情報
顧客番号: 001007
メール: apoint1112@ezweb.jp
顧客名: 佐々木宏美 (ササキヒロミ)
電話番号: 090-2378-9876

予約情報
予約番号: NNR0017100208239
コース: カット (約60分)
状態: 完了
来店日時: 10/02/08(月) 16:00 ~
担当: 佐々木宏美
登録日: 更新日: 10/01/18(月) 22:24:18

来店記録

追加サービス: 購入商品:
体調・気分: 気に入ったこと:
次回の希望、お勤めしたいこと: メモ:

①クリック

②チェック外して

③更新クリック

更新 予約キャンセル 閉じる

設定をする②(メニュー毎に設定)

来店サイクルにカウントしないメニューを登録します。この設定をすることにより前のページのように毎回チェックを外す手間が省けます。特にセットメニューなど

■編集画面アクセス方法

予約メニューTOP→システム設定(右側)→メニュー・コース→メニュー「編集ボタン」

システム設定

サービス情報	予約受付日	予約時間帯制限	コース	スタッフ	メール	予約制限ルール	携帯画面	PC画面
コース管理 コースグループ管理								
コース情報編集 戻る								
コース概要								
* コース名: カット								
* 短縮コース名: C (10文字以内) ※日別予約台帳で表示します。								
コースグループ: カットメニュー(シャワー・プロ込)								
管理者画面: ☒ 表示 ☐ 非表示 (※日別予約台帳で表示します。)								
顧客画面: ☒ 表示 ☐ 非表示 (※予約検索画面に表示)								
来店サイクルにカウント: ☒ ①チェックを外す								
価格: 5250 円～ ☐ 正確 ☒ から ※価格に英数字で税込の価格を入力してください。未設定の場合は「0」を入力してください。								
参考: B I U フォントサイズ: ※すべて税込価格 ■一般 ¥3,990～ ■中高生 ¥3,150 ■子供 ¥2,625 パス:								
コース時間								
ここでは、対応/表示時間や総作業時間を設定できます。 また、各コースの総作業時間を細かく『作業』と『空き』に分けることにより、空き時間に他の予約を重ねて入れることが可能です。 さらに、対応/表示時間と総作業時間を変えることにより(基本は同じ)、後片付けの時間を確保でき、次のお客様を待たすことなく受付られます。 詳しい説明								
対応/表示時間: 45分								
総作業時間: 45分								
作業パターン: 作業+空き								
【作業1】時間: 30分								
【空き1】時間: 15分								
コース時間イメージ: ※各スタッフ別に編集したい場合は、スタッフ画面からご登録下さい。								
各スタッフに反映: ☐								
ラストオーダー								
ラストオーダー: 閉店時間の ☐ 設定しない ☒ 前にラストオーダーを設定する。								
各スタッフに反映: ☒								
戻る 保存 ②保存クリック								

初期設定 (全体設定)

予約エキスパートシステム Reservation expert system

a-point24 様 > プロフィール更新 ログアウト

予約メニューTOP 携帯サイト作成 トップページへ戻る

予約データ

- 日別予約台帳
- 予約状況リスト
- 予約完了リスト
- 予約総合管理
- 予約集計データ
- 予約情報設定

顧客情報

- 顧客管理
- メール送信
- 顧客用リンク
- 顧客情報設定

来店促進

- 来店促進メール
- クーポン

システム設定

- サービス情報
- 予約受付日
- 予約時間帯制限
- コース
- スタッフ
- メール
- 予約制限ルール
- 携帯画面
- PC画面

クリック →

Copyright ©2010 by Nami-net. All rights reserved - Ver 1.0
Best view with IE 6.0,7.0,8.0 FireFox 2.0, 3.0 at 1024 x 768 resolution

POWERED BY NAMI-NET

初期設定(全体設定)をする

このページでは、来店促進メールの初期設定(全体設定を)を説明いたします。

設定画面を表示する

来店促進メール

促進メール一覧

顧客の促進メール

促進結果一覧

全体設定

現在、来店促進メール機能が無効になっております。
有効にするため [こちら](#) をクリックしてください。

①クリック

来店促進メール

促進メール一覧

顧客の促進メール

促進結果一覧

全体設定

☒ 来店促進メール機能を使用する

ヘルプ

②チェック

キャンセル

保存

③クリック

全体設定(第一段階)をする①

来店促進メール

促進メール一覧

顧客の促進メール

促進結果一覧

全体設定

☒ 来店促進メール機能を使用する

ヘルプ

①チェック

来店促進メールのオプション

新規顧客に対する:

☒ 来店促進メールを有効にする

☐ 来店促進メールを無効にする

②上から順に設定

メール送信日時

初回メールは、来店日の

3週間後

に送信

一説明

最短送信日: 来店の

21日後

に送信

一説明

初回送信時間帯

21時

一説明

目標の平均サイクル

60

日

一説明

目標達する来店回数

5

回

一説明

送信回数

2回

一説明

- ・初回の促進メールの送信時期を設定します
 - ・最短になった場合の送信間隔を設定します。
 - ・初回のメールの送信時間を設定します。
 - ・平均来店サイクルの目標値を設定します。
 - ・その目標に達する来店回数を設定します。
 - ・促進メールの送信回数を設定します。
- (例)送信回数を「2回」に設定
1回目の促進メールで予約されなかった場合、
2回目の促進メールを送信する。

全体設定をする②(つづき)

送信メールテンプレート

テンプレート設定

- ☐ 1つのテンプレートを使用する
☒ スタッフ別テンプレートを使用する
(顧客別に対応するスタッフのテンプレートを使用してメール)

送信サイクルによって内容を変更

- ☐ いいえ
☒ はい

テンプレート編集

山口

佐藤

山田

山本

第1回目の来店促進メールテンプレート

第2回目の来店促進メールテンプレート

テンプレートバーをクリック

メール文章のテンプレート種類を設定します。

促進メールの送信回数によって内容を変更するか選べます。(お勧めは【はい】です)

第1回目の促進メールテンプレートを編集できます。

第1回目の来店促進メールテンプレート

件名:

Hair Salon です

本文:

B I U | | |

[\$予約者名]さん

いつもご来店ありがとうございます。😊

そろそろヘアスタイルの賞味期限が切れかかっているのではないのでしょうか？

時間を見つけて是非、ご来店下さい。

近い内に会えることを楽しみにしています。☀

[\$予約者名]さんにだけ今週のスケジュールとおススメ時間をご案内しますね。

[\$レコメンド情報]

※予約のタイミングによってはおススメ時間が埋まってしまう可能性があります。お早めにご予約下さい。

☐ テキストメール
 ☒ デコメール

テキ

[\$予約者名]さん

いつもご来店ありがとうございます。😊

そろそろヘアスタイルの賞味期限が切れかかっているのではないのでしょうか？

時間を見つけて是非、ご来店下さい。

近い内に会えることを楽しみにしています。☀

[\$予約者名]さんにだけ今週のスケジュールとおススメ時間をご案内しますね。

[\$レコメンド情報]

※予約のタイミングによってはおススメ時間が埋まってしまう可能性があります。お早めにご予約下さい。

☐ テキストメール
 ☒ デコメール

デコメールを選択すると、太文字、背景色、文字色、フォントサイズ、画像添付等配信可能です。

本文を編集できます。
※注意: {\$予約者名} {\$レコメンド情報} など{\$}の文字は、システムで自動変換しますので、削除や文字の加工しないで下さい。
 ここでは、ベースの文章を書きます。

右側の文章はテキストメールとして配信された場合に表示される文章です。

テキストメールかデコメールを選択できます。

全体設定をする③(②のつづき)

オプション機能のクーポンを使用するか設定ができます。

「提供をする」を選んだ場合は、右の「クーポン追加」をクリックして作成したクーポンを選んでください。複数のクーポンを選ぶことも可能です。

クーポン設定

来店促進メール機能をお使いの際は効果をあげるために顧客に対してメリット(クーポン)を付けることができます。

- ☐ クーポンを提供しない
☒ クーポンを提供する

クーポン追加

クーポンはありません

▼レコメンド機能設定

来店促進メールを送信するときシステムが自動的に顧客に最適な予約時間帯をレコメンドする時間帯を変更したい場合は以下のとおり設定してください。

レコメンド項目数: 5

過去に施術したメニュー、来店した時間等、そのお客様が来店しやすく、かつ現在空いているおススメの時間をシステムが自動で表示します。そのお勧め時間の項目数を設定できます。

▼リマインド機能設定

リマインド機能とは来店促進メールを送信する1日前に担当者へリマインドメールを送信する機能です。リマインド機能を有効・無効に以下に設定してください。

- ☒ 送信しない
☒ 確認が必要 ☐ 自動
☒ 送信する

リマインド時間を設定: ☒

来店促進メール送信日の 2日 前の日の 21:00 にリマインドメールを送信します。

キャンセル

保存

来店促進メールが配信される前にこの内容で良いか、スタッフに対してお知らせメールを送る機能です。

■ 送信しない
「確認が必要」

促進メールを送信する際には、確認ボタンを押して許可をとる必要がある。

「自動」

確認しなくてもシステムから自動促進メールが送信されます。

■ 送信する
担当者へ送信する時間を設定をします。

上記の内容で保存されます。

※注意:

【保存ボタン】を押してしまうと、すべての来店促進メールに反映されます。間違いないように保存ボタンを押してください。

※詳細は14ページ

顧客別設定・管理

予約エキスパートシステム Reservation expert system

a-point24 様 > プロフィール更新 ログアウト

予約メニューTOP 携帯サイト作成 トップページへ戻る

予約データ	顧客情報	システム設定
- 日別予約台帳 - 予約状況リスト - 予約完了リスト - 予約総合管理 - 予約集計データ - 予約情報設定	- 顧客管理 - メール送信 - 顧客用リンク - 顧客情報設定	- サービス情報 - 予約受付日 - 予約時間帯制限 - コース - スタッフ - メール - 予約制限ルール - 携帯画面 - PC画面

クリック →

来店促進

- 来店促進メール
- クーポン

Copyright ©2010 by Nami-net. All rights reserved - Ver 1.0
Best view with IE 6.0,7.0,8.0 FireFox 2.0, 3.0 at 1024 x 768 resolution

POWERED BY NAMI-NET

顧客別促進メールの編集

このページでは、顧客別の来店促進メールの設定画面を説明いたします。

顧客別の促進メールの履歴・設定画面の説明

「顧客の促進メール」で顧客を選択すると、その顧客の来店促進メールの送信履歴や来店サイクルが表示されます。

促進メール一覧

顧客の促進メール

促進結果一覧

全体設定

顧客選択: NPG00003100256 小野田 もっと顧客検索

顧客の検索ができます。

「小野田」さんの来店促進メール機能を設定する

顧客別に促進メールの設定ができます(次のページで説明)

顧客の来店履歴情報

+ボタンをクリック

【送信予定】

2013/03/16(土) 15:00~(18回目)
担当者:山口
メニュー:カット・カラー
63日

2013/01/12(土) 11:00~(17回目)
担当者:山口
メニュー:カット・カラー
55日

2012/11/18(日) 15:00~(16回目)
担当者:山口
メニュー:カット・カラー
42日

2012/10/07(日) 15:00~(15回目)
担当者:山口
メニュー:カット・カラー
57日

2012/08/11(土) 15:00~(14回目)

来店サイクル

来店サイクルを棒グラフで確認できます。

来店履歴情報を確認できます

顧客別に左記の詳細項目を確認できます。

来店促進メール情報

最終来店日	未来来店日数	来店回数	平均来店サイクル	目標サイクル	達成希望回数	目標設定時来店サイクル	実行回数	実行後来店サイクル	短縮日
2013/03/16	37日	18回	52日	60日	5回	1回(0日) 2010/12/19	17回	56日	-

顧客の来店履歴情報

2013/04/30(火) 09:00 【送信予定】

2013/03/16(土) 15:00~(18回目)
担当者:山口
メニュー:カット・カラー
63日

2013/03/12(火) 23:51

2013/03/06(水) 20:21

2013/01/12(土) 11:00~(17回目)
担当者:山口
メニュー:カット・カラー
55日

2013/01/11(金) 10:18

2012/11/18(日) 15:00~(16回目)
担当者:山口
メニュー:カット・カラー

促進メール送信日時と予約登録日時を表示

促進メールを送っていない場合は、予約登録日時のみを表示

2012/05/15(火) 15:00~(12回目)
担当者:山口
メニュー:カット・カラー
7日

2012/05/11(金) 09:00

2012/04/08(日) 15:00~(11回目)
担当者:山口
メニュー:カット・カラー
49日

2012/04/03(火) 23:15

2012/04/03(火) 13:41

2012/02/19(日) 15:00~(10回目)
担当者:山口
メニュー:カット・カラー
61日

2011/12/20(火) 16:00~(9回目)

促進メールを送ってレコメンドより予約した場合は、矢印を表示

-10-

Copyright © 2009-2012 Nami-net Co., LTD. All Rights Reserved.

顧客別の促進メールの設定画面(第二段階)の説明

前のページの上部「[小野田さんの来店促進メール機能を設定する](#)」のリンクをクリックすると、この顧客の個別設定画面が表示されます。

※全体設定で設定した内容を顧客別に調整・変更ができます。

ここでは個別に促進メールの文章の変更、目標の平均サイクルの変更などを行う際に使用します。

「小野田」様の来店促進メール設定(第二段階)

☒ 「小野田」様へ来店促進メールを送信する

メール送信日時

初回メールは、来店日の6週間後に送信 [説明](#)

最短送信日: 来店日の21日後に送信 [説明](#)

初回送信時間帯21時 [説明](#)

目標の平均サイクル60日 [説明](#)

目標達する来店回数5回 [説明](#)

送信回数2回 [説明](#)

送信メールテンプレート

送信サイクルによって内容を変更 ☐ いいえ ☒ はい

テンプレート編集

第1回目の来店促進メールテンプレート

第2回目の来店促進メールテンプレート

クーポン設定

来店促進メール機能をお使いの際は効果をあげるために顧客に対してメリット(クーポン)を付けることをお勧めします。

☒ クーポンを提供しない

☐ クーポンを提供する

▶レコメンド機能設定

▶リマインド機能設定

キャンセル

保存

目標平均サイクルの簡単な変更方法

このページでは、各顧客の目標の平均サイクルを簡単に再設定できる方法を説明いたします。

設定方法



顧客別に設定をする

この顧客管理画面から顧客別の目標サイクルと達成回数を変更できます。

顧客管理

検索条件

顧客番号: 顧客名:

メール: 電話番号:

登録日: から まで ※例: 2007/12/20

性別: 誕生日:

ID登録確認: ☒ 全ての予約者 ☐ 確認予約者 ☐ 未確認予約者

顧客を入れて検索ボタンを押すと顧客が表示されます。

選択	No	状況	顧客名	最終来店日	未来店日数	来店回数	平均来店サイクル	目標サイクル	達成希望回数	目標設定時来店サイクル	実行回数
☐	1	確認	小山 美香	2013/03/23	33日	11回	99日	60日	5回	11回 (99日) 2013/03/23	-
☐	2	確認	森田 優実	2013/03/30	26日	4回	125日	60日	5回	11回 (0日) 2012/04/15	3回
☐	3	確認	丹波	2012/06/12	317日	1回	-	60日	5回	1回 (0日) 2012/06/12	-
☐	4	確認	植竹 実	2013/04/25	-	30回	31日	30日	5回	2回 (34日) 2010/12/09	28回
☐	5	確認	林 亜美	2010/12/03	874日	2回	112日	80日	5回	2回 (112日) 2010/12/09	-
☐	6	確認	伝井 敦生	2013/03/24	32日	10回	110日	120日	5回	2回 (135日) 2010/12/09	8回
☐	7	確認	前田 さなえ	2012/07/11	288日	2回	63日	60日	5回	1回 (0日) 2012/07/11	1回
☐	8	確認	監屋 望	2011/05/29	697日	5回	71日	50日	4回	4回 (36日) 2010/12/09	1回
☐	9	確認	関口 祐子	2012/11/11	165日	5回	224日	120日	5回	2回 (185日) 2010/12/09	3回
☐	10	確認	中村 友美	2011/04/24	732日	1回	-	-	-	-	-

変更したい顧客の目標サイクルと達成希望回数をクリックして数字を変更してください。

管理・編集・承認

予約エキスパートシステム Reservation expert system

a-point24 様 > プロフィール更新 ログアウト

予約メニューTOP 携帯サイト作成 トップページへ戻る

予約データ	顧客情報	システム設定
- 日別予約台帳 - 予約状況リスト - 予約完了リスト - 予約総合管理 - 予約集計データ - 予約情報設定	- 顧客管理 - メール送信 - 顧客用リンク - 顧客情報設定	- サービス情報 - 予約受付日 - 予約時間帯制限 - コース - スタッフ - メール - 予約制限ルール - 携帯画面 - PC画面

来店促進

来店促進メール

クーポン

クリック →

Copyright ©2010 by Nami-net. All rights reserved - Ver 1.0
Best view with IE 6.0,7.0,8.0 FireFox 2.0, 3.0 at 1024 x 768 resolution

POWERED BY NAMI-NET

来店促進メールを管理する

このページでは、自動的に作成された来店促進メールを管理する方法を説明いたします。

促進メール管理画面についての説明

来店促進メール

促進メール一覧

顧客の促進メール

促進結果一覧

全体設定

送信予定メール数: 13通

顧客数: 77人

店促進メール検索

送信状態: 未送信

送信日: から まで

検索

送信予定の来店促進メール

未予約数: 0通

予約済み数: 0通

送信済み数: 0通

未送信数: 28通

No	顧客名	来店回数	平均来店 サイクル	最終来店日	未来店 日数	予定・送信日	確認 状況	送信 状態	予約 状態
1	合田ともみ	2回	170日	2011/10/09 (日)	635日	① 2013/4/8 18:10	未	未送信	-
2	梅木 次郎	63回	15日	2012/08/31 (金)	308日	① 2013/4/11 13:20	未	未送信	-
3	一色佳枝	6回	195日	2012/10/01 (月)	277日	① 2013/4/11 18:10	未	未送信	-
4	二瓶さやか	3回	15日	2011/12/23 (金)	560日	② 2013/4/30 13:40	未	未送信	-
5	御手洗香	4回	40日	2010/05/26 (水)	1136日	② 2013/5/7 15:20	未	未送信	-

1 - 5 / 28件

最初へ

← 前

1

2

3

4

5

次へ

最後へ

5

送信予定メールの数と配信可能顧客数を表示。

促進メールを検索できます。

送信状態: 未送信と送信済
送信日: カレンダーから送信期間を選択できます。

本日の促進メールのステータスを確認出来ます。

「[顧客名](#)」をクリックすると顧客情報画面に移動します。

「[最終来店日](#)」をクリックすると顧客の来店履歴情報画面に移動します。

「[予定・送信日](#)」をクリックすると促進メール設定画面に移動します。

①は一回目の促進メールの送信予定日

②は二回目の促進メールの送信予定日

■ 確認状況: 配信確認の状況
(15ページに記載)

「未」→未確認

「済」→確認済

「自動」→自動送信

■ 送信状態: この促進メールの状態

■ 予約状態: 促進メールによる予約結果

(予約済)→予約された

(未予約)→予約されなかった

(-) →メール未配信

促進メールを編集・承認する

このページでは、来店促進メールを編集・承認する方法を説明いたします。承認すると送信準備完了になります。

全体設定での設定により承認方法が異なる

■ 促進メール送信方法

来店促進メールは、「全体設定」で設定した下記の3つの方法で承認します。

■ リマインド機能設定

- 1)【送信しない】: 確認が必要(次ページ参照)
- 2)【送信しない】: 自動
- 3)【送信する】: リマインドメールで承認(16ページ参照)

2)の自動は承認なしで、自動的にその日時になれば送信します。

3)はリマインドメールからでも承認可能です。

1)の画面で承認する方法

来店促進メール

促進メール一覧

顧客の促進メール

促進結果一覧

全体設定

送信予定メール数: 94通

顧客数: 512人

店促進メール検索

送信状態: 未送信

送信日: から まで

検索

送信予定の来店促進メール

未予約数: 0通

予約済み数: 0通

送信済み数: 0通

未送信数: 102通

No	顧客名	来店回数	平均来店 サイクル	最終来店日	未来店 日数	予定・送信日	確認 状況	送信 状態	予約 状態
1		19回	50日	2013/02/28 (木)	48日	① 2013/4/9 09:40	未	未送信	-
2		3回	212日	2012/10/23 (火)	176日	② 2013/4/9 13:00	未	未送信	-
3		19回	48日	2013/03/06 (水)	42日	③ 2013/4/9 22:30	済	未送信	-
4		22回	44日	2013/03/16 (土)	32日	④ 2013/4/12 10:20	自動	未送信	-

①確認状態が未で承認したい促進メールの予定・送信日をクリック

3)のリマインドメールによる承認方法

件名:「武田」 様の来店促進メール事前確認(2013/04/11)

下記の内容で来店促進メールを送信予定です。
確認後下部の承認URLをクリックして下さい。

■送信情報

顧客名:武田
送信日時:
2013/04/13 14:30
送信回数:1回目
クーポン:なし
最終来店日:
2012/06/29 13:30
来店回数:2回
平均来店サイクル:104日
未来店日数:286日

■送信内容

件名:美容室f len今倉 よりオススメ情報
内容:

武田 さん

いつもご来店ありがとうございます。

そろそろ髪を切りたく々々なっているのでは？
と、思いメールしました。

武田 さんに今週のスケジュールとオススメ時間をご案内させていただきますね。

オススメ時間①

■2013/4/13(土) 午後(15～18時)
■担当者:今倉
■メニュー:ラメラストレート

オススメ時間②

■2013/4/13(土) 夜(18時～)
■担当者:今倉
■メニュー:中高生カット

オススメ時間③

■2013/4/15(月) 午前(～12時)
■担当者:今倉
■メニュー:カラー・カット

オススメ時間④

■2013/4/15(月) 午後(12～15時)
■担当者:今倉
■メニュー:カラー・カット

オススメ時間⑤

■2013/4/15(月) 午後(15～18時)
■担当者:今倉
■メニュー:カラー・カット

是非お時間を見つけていらしてくださいね。
ご予約お待ちしております。

今倉より。。

※予約のタイミングによってはオススメ時間が埋まってしまう可能性があります。お早めにご予約下さいね。

※オススメ時間に表示しているメニュー・時間は変更できます。

※本メールは送信専用メールです。
折返しのご連絡は、下のメールよりお願いします。
↓↓↓↓↓↓

美容室Room
電話: -7601
返信用メール: info@room

▲ここまで

注1:オススメ時間は、実際に送信される時に決まるため内容が異なる可能性があります。

注2:文章の内容の変更、送信時間の変更、送信停止等を行う場合は、下記の承認URLを押さずにパソコンから再編集してください。

※このメールの内容・送信時間でなければ以下の確認承諾URLを押して下さい。

■確認承諾URL

※このお客様に今後来店促進メールを送信しない場合は、送信中止URLを押して下さい。以後送信されません。

■キャンセルURL

メールが登録されているスタッフには
左のリマインドメールが届きます。

この促進メールが送信される予定の日時と
詳細情報。

送信する時の予約状況により、実際にこの
メールを送信する際にはオススメ内容が異なる
可能性があります。

■「[確認承認URL](#)」をクリックするとこの内容で
送信することを許可します。
クリックしなければこのメールは送信されませ
ん。

※注意
表示されている「文章内容」、「送信時間」を
変更したい場合は13ページの画面から編集
します。

■「[キャンセルURL](#)」をクリックすると今後この
お客様への来店促進メールは送信されませ
ん。

促進結果一覧(画面)を確認する

このページでは、来店促進メールの結果一覧(画面)を確認する方法を説明いたします。

全体の来店サイクルが確認できます

促進結果一覧のタブをクリックします。

来店促進メール

