SMS Push サービス

SMSを活用した離脱防止システムのご提案

SMS Push

UNITED GATE

SMS Push サービスとは

“SMS”とはShort Message Service（ショートメッセージサービス）の略語で
携帯電話同士で短い文章によるメッセージを送受信するサービスです

従来の問い合わせフォーム

全ての項目を入力しフォームの
送信を行わないと**ユーザーの情報を取得できない。**



フォーム途中で離脱したユーザーに
対しては**何もアクションを起こせない。**

SMS Push サービスで実現できる内容



電話番号で、**入力した情報の取得！**
その情報を元にSMS自動配信でユーザーにアプローチが可能。

入力途中で離脱したユーザーでも電話番号情報が所得できれば
ユーザへアプローチし再訪問につなげる施策が可能。

SMS Push サービスが選ばれる4つの理由

ユーザーの電話番号を情報取得することで途中で
離脱したユーザーに対して様々なアプローチ可能

開封率が高い



メールの開封率は高くても15％程度。それに対しSMSの開封率は約90％と言われております。
理由として、緊急・重要な要件が送られてくる場合が多い為、最も効率的に手段と言えます。

Webへの誘導手段



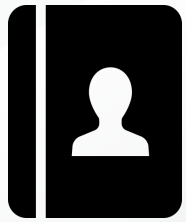
URLの入力、QRコード読み取りなどのWeb誘導手法は顧客に面倒がられてしまいます。
SMSであれば送信された本文中のURLをクリックするだけで、簡単にWeb誘導することが出来ます。

効率的な当日配信



ユーザーへのアクションするタイミングで、CVRに大きな差が発生いたします。
当日配信と翌日配信だと“約5倍”近く。
1時間以内を目安に自動配信が可能となります。

電話番号のみでOK



ユーザーから取得する情報は携帯電話番号だけで送信可能。
エントリーフォームで電話番号まで入力しているユーザーは、見込角度も高い為、ターゲットを絞った最も効率の良い配信が行えます。

SMS Pushサービスにおける活用

▪申込検討ユーザーの動き

LP
ECサイト
サービスサイト
→ エントリーフォーム → 確認ページ → 完了ページ

電話番号まで入力して、離脱したユーザーに対して、SMSでアプローチ。
SMSは到達率が「99.9%」、「開封率90%」と言われております。高い開封率がCVR・CPAの改善に直結します。

▪SMSの活用

申込ページへの誘導

申込ページへのURLを送信することで、再訪いただけるように誘導。離脱者の復帰、顧客のナーチャリングが可能となります。その他におすすめ商品の紹介や提供も可能。

クーポン施策

SMS配信者限定で、クーポン施策を行うことにより高い復帰率が向上。
また、予算が原因で失注したユーザーの取りこぼしも防止。

アップセル・クロスセル

オススメの商品や相乗効果のある商品のURLなどを送付することで、異なるアプローチも可能。
LTV向上施策や認知度向上の施策として実施が可能

SMS Pushサービスのご利用イメージ

見込確度の高いユーザーに対して、効率の良い

情報を訴求することで離脱顧客の復帰を促す

効率的な当日配信

当日配信と翌日配信ではCVRの差はなんと5倍！30分〜1時間以内を目安に自動配信が可能！



再アプローチが可能

配信は一度だけではなく2回まで可能！継続的なアプローチによって、効果を最大化させます！



クーポン施策

配信者限定のクーポン施策で高い開封率実現！Push通知のアクセスからのCVRは驚異の12%！



SMS Pushサービスの法律対策

本施策に関する法的見解については『確認済み』です。

個人情報の取り扱いについて

プライバシーポリシーに追加文言を
入れる事により対応可能です。

【追加文言例】

第○○条（個人情報の収集について）

当社への情報のご提供はすべて任意となっております。

ただし、依頼する情報をご提供いただけない場合は、正常なサービスをご提供できない場合があります。

当社は、お客様がお取引を完了しておらず、情報の入力途中であった場合においても、当社のプライバシーポリシーに従い、当社の○○フォームに入力されたお客様の情報を取得し、利用する場合があります。

個人情報の取り扱いについて

申し込みをフォローするメールのため
「特定電子メール」には該当いたしません。

【見解について】

特定電子メール法とは)広告宣伝メールについて、「原則としてあらかじめ送信の同意を得た者以外の者への送信禁止」「一定の表示義務」「送信者情報を偽った送信の禁止」「送信を拒否した者への送信の禁止」などを定めています。

上記の広告宣伝メールではなく、申込みや問い合わせ等の取引方法をご案内することになるため、当該法律の「特定電子メール」に該当致しません。

（ただし、前項のプライバシーポリシーへの追加文言は必要です。）

SMS Pushサービス プラン概要①



配信プラン	送信プラン
到達率	99.9%
配信スペック	360万通/時
キャリア判別	可能
配信文字数	最大660文字
配信元ルール	docomo：貴社保持の番号 または050番号（オプション）のご契約 au(KDDI)：貴社保持の番号 または050番号（オプション）のご契約 楽天モバイル：貴社保持の番号 または050番号（オプション）のご契約 Softbank：241190（共有番号）※専用の番号（オプション）あり 050番号（オプション）　2,000円/月
初期費用	0円
月額費用	0円
課金条件	完全成果報酬

SMS Pushサービス　プラン概要②



配信プラン	送信プラン
到達率	95,0%
配信スペック	360万通/時
キャリア判別	可能
配信文字数	最大660文字
配信元ルール	3～11文字のアルファベット（要事前審査） ・大文字/小文字の混在可 ・記号/数字/文字間のスペース（空欄）不可 ・表記例：Unitedgate、UNITEDGATE、unitedgate
初期費用	24,000円（税別）
月額費用	8,000円（税別）
課金条件	完全成果報酬

SMS PUSHサービス　PDCAサイクル

多種多様の業界実績を元にコンサルタントが

さまざまな課題を的確に対応



■ Plan　計画する

目標を設定し、解決したい問題や利用したい機会を見つけ、理解を深めます。

目標における情報を収集し、解決策を考え、計画を立てていきます。

■ Do 実行する

問題を解決するための方法を見つけ実行。

施策が有益か無益かを判断し、臨機応変に対応。

■ Check 判断する

計画に沿って実行出来ていたのかを評価し、Plan時の予想と施策結果を比較し分析。

解決策が有効かどうかを判断します。

■ Action 改善する

実施結果を検討し、改善策を実行。

システムを導入するだけでは、様々な課題を改善するには不十分と言えます。様々な課題を解決するに、最も重要しするのは「スピーディーな分析」「状況の変化に応じた対応力」です。当社が築き上げた多種多様の業界実績を元にさまざまな課題を的確に対応し、最大限に効果を出すのが当社専任コンサルタントです。

システムサービスのお申込みから設置完了までの流れ

1～3日目	4～6日目	7～9日目	Finish
お申込み	**システム作成**	**タグ設置（動作確認）**	**サービス開始**
お申込み後、弊社担当よりヒアリング	プランに応じてバナーやフォーム作成タグの発行	お客様と弊社にて動作確認＆操作説明	管理画面からいつでも解析結果を確認できます

セキュリティー万全！「SSL暗号化通信」で個人情報漏洩を防止

PGSはお客様のパソコン間の情報を暗号化して通信する「SSL」を導入しています。

SSL暗号化通信とは？

インターネット上でやりとりされている情報（個人名、住所、電話番号、クレジットカード番号などの個人情報や企業の機密情報など）を暗号化し安全に送受信するための通信プロトコルです。



SMS Push

UNITED GATE

株式会社ユナイテッドゲート
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビル32階
TEL：03-5324-2943
E-mail：contact@unitedgate.co.jp