

新機能：カテゴリ別流入経路分析

流入経路をより細分化して分析することが可能に！



管理画面レポート

J	K	L	M	N
流入元1	流入元2	流入元3	営業担当	キャンペーンID
crm	mailmaga	cta342	yamamoto	summersale

パラメータ定義	用途	表記例
rid (流入元1)	LINEやWeb、CRMツールなど参照元の判別にご利用ください。	LINE : line Twitter : twitter Facebook : facebook Instagram : instagram アプリ : app 顧客管理システム : crm 掲示 : display 配布 : handout 同梱 : package
rid2 (流入元2)	メルマガやLINEリッチメニューなどコンテンツ種別の判別にご利用ください。	メルマガ : mailmaga ステップメール : stepmail 完了メール : thankmail 告知メール : announcementmail LINEリッチメニュー : richmenu LINEサンクスメッセージ : thankmessage プロフィール欄 : profile 投稿 : post 情報発信 : information プッシュ配信 : push サービスTOPページ : toppage 会員サイト : mypage お知らせ欄 : news 名刺 : namecard チラシ : flyer ポスター : poster QRコードステッカー : qrsticker POP : pop
rid3 (流入元3)	ボタンの設置箇所やバナーのサイズ、クリエイティブタイプの判別にご利用ください。	CTA : cta342 バナー : banner001 ヘッダー : header2022 フッター : footer2022
sales_id (営業担当)	担当者名 or 担当者ID or 店舗名 or 店舗コードなど店舗・担当者情報の判別にご利用ください。	山本さん : yamamoto 担当者ID : 12345 東京支店 : Tokyo 店舗コード : 100
campaign_id (キャンペーンID)	季節や期間限定キャンペーンなどに応じたキャンペーン効果の判別にご利用ください。	サマーセール : summersale 冬季キャンペーン : winter クリスマス : Christmas

パラメータ表記例：オンライン導線

メール	購入完了時のメール	?rid=crm&rid2=thanksmail	開封率が高い傾向にあり、顧客の関心度も高い
	購入後ステップメール	?rid=crm&rid2=stepmail	購入後、商品が手に届いたタイミングで声かけできる
	メルマガのフッター	?rid=crm&rid2=mailmaga&rid3=footer	メルマガの開封率が高い場合、告知動線を常に設定しておくのがお勧め
	告知メール	?rid=crm&rid2=announcementmail	キャンペーン認知拡大 & キャンペーンへの興味度を図る指標にもできる
LINE	リッチメニュー	?rid=line&rid2=richmenu	顧客が開きやすい固定導線として有効
	お友達登録完了後メッセージ	?rid=line&rid2=thanksmessage	初期設定のみで設定でき、確実に目に付くメッセージ
	プッシュ配信	?rid=line&rid2=push	キャンペーンページ流入数を一気にのばせる。リッチメニューと併用して効果倍増！
WEB サイト	購入完了ページ	?rid=crm&rid2=thankspage	商品への興味に向いているホットな顧客が必ず閲覧する導告知箇所。キャンペーン認知拡大におすすめ
	TOPページスライダー	?rid=crm&rid2=toppage&rid3=slider	キャンペーンの存在を広く伝えたい場合におすすめ
	お知らせ欄	?rid=crm&rid2=news	目にする回数が多いので「とりあえずクリック」を狙える
	マイページ	?rid=crm&rid2=mypage	固定導線の設置場所として有効（特にログイン・閲覧頻度が高い場合）
同梱物	チラシ	?rid=handout&rid2=flyer	キャンペーン認知拡大に有効 & ブランディングの手段にも
	カード	?rid=handout&rid2=card	毎回封入することで、商品に意識が向いているタイミングでランディングしてもらえる確率を向上
公式SNS	プロフィール欄	?rid=instagram&rid2=profile	スタッフの個人アカウントなどに設置いただくのもおすすめ
	会員向けキャンペーン投稿	?rid=twitter&rid2=post	日常的に目に触れやすい。キャンペーン認知拡大におすすめ
	情報コンテンツ	?rid=facebook&rid2=information	お友達同士で紹介しやすいコンテンツとあわせて、紹介制度も告知

パラメータ表記例：オフライン導線

店舗 タッチポイント	チラシ	?rid=handout&rid2=flyer	✓ 顧客目線に合わせたデザイン／構成要素になっているか ✓ 手に取りやすい場所に置いてあるか ✓ 持ち帰りやすいサイズ感か
	カード	?rid=handout&rid2=card	
	ポスター	?rid=display&rid2=poster	✓ 目に付く場所、お客様が留まる場所に設置してあるか ✓ QRコードが掲載されているか
	QRコードステッカー	?rid=display&rid2=qrsticker	✓ お客様が読み取りやすい場所／タイミングを意識して設置できているか
	ポップ	?rid=display&rid2=pop	✓ スタッフが案内しやすい場所に置いてあるか ✓ お客様の待ち時間など読み取りやすい場所に置いてあるか

※パラメータ表記ルール

オンライン、オフラインともに、使用するパラメータのみ”&”でつなげてご活用ください。

https://invy.jp/XXXXX/invite?rid=crm&rid2=mailmaga&campaign_id=summersale

※告知QRコード自動生成シート（サンプル）

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Gz8LPCkSaPky8F4wgWfRs6jx0zSk7biphIMFaLDK9GQ/edit?usp=sharing>

新機能：オススメメッセージ分析

より顧客視点なキャンペーンの運用・分析・改善にご活用いただけます！

紹介者ページ 送みましょう

貴社名 必須

株式会社クリエイティブホープ

お名前 必須

invy

メールアドレス 必須

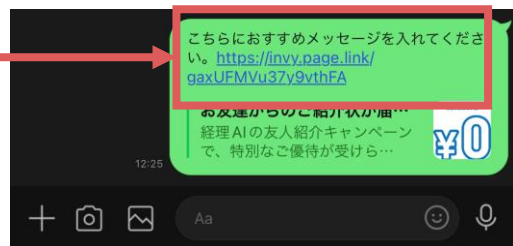
invy-crh@creativehope.co.jp

サービスご利用のご感想

おすすめメッセージ

こちらにおすすめメッセージを入れてください。

メッセージ送信 or SNS投稿方法 をお



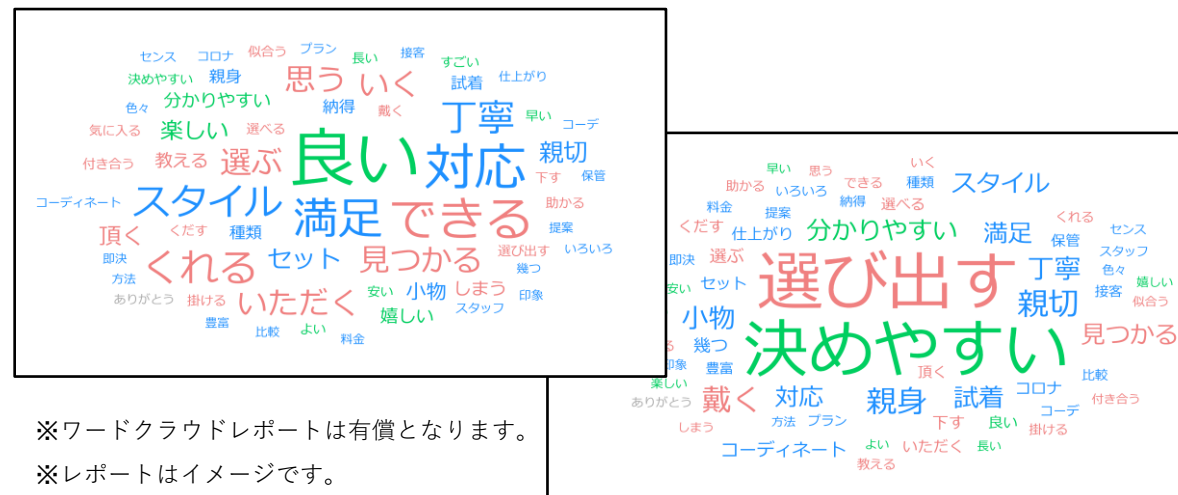
顧客がオススめるポイントを集計・分析することが可能に！

- ・ お得、価格
- ・ 機能性
- ・ サービス利便性
- ・ 顧客体験

管理画面レポート

H	I	J	K	L	M	N
紹介メッセージ	紹介元SNS	流入元1	流入元2	流入元3	営業担当	キャンペーンID
こちらにおすすめメッセージを入れてください。	1	crm	mailmaga	cta342	yamamoto	summersale

ワードクラウドレポート



※ワードクラウドレポートは有償となります。

※レポートはイメージです。