

オートビズ 活用レポート

オートビズのフォームやステップメール、決済連携の活用など
実際にオートビズユーザーさまにも活用していただいている設定方法をご紹介します。
メルマガ配信以外の活用方法が分からない…という方は、
ご自身のビジネスに取り入れられるものがないか、ぜひチェックしてみてくださいね。

設定方法を詳細に記載したオンラインヘルプもご案内しているので、
設定の際はぜひご参照ください。

目次

はじめに.....	3
各機能について	4
フォーム.....	4
ステップメール.....	4
メルマガ	4
決済連携	5
フォーム+ステップメールでできること.....	6
無料メール講座.....	6
問い合わせ受付～自動返信メール.....	7
資料請求の受付～発送後フォロー.....	8
フォーム+メルマガでできること	9
日常的なことを定期的・または不定期に配信	9
読者の誕生日にクーポンを配信	10
フォーム+ステップメール+メルマガでできること.....	11
ステップメールが配信し終わった方にメルマガ配信.....	11
セミナー参加者にリマインド&フォローのメールを配信.....	12
フォーム+決済連携+ステップメールでできること.....	13
有料コンテンツ販売.....	13
セミナー申込みの受付～参加費の回収.....	14
商品販売～フォローメール	15
カード決済と銀行振込の併用について.....	16
さいごに.....	17

はじめに

オートビズは、大きく分けてこの3つの機能で構成されています。



フォーム



ステップメール



メルマガ

今回は、この3つに加えて
多様なケースでご利用いただいている機能、



決済連携

も加えて、4つの機能を組み合わせた活用方法を
組み合わせごとにご紹介いたします。

まずは次のページから、各機能の特徴とメリットをご説明します。

「もう知ってるよ!」という方も、新しい発見があるかもしれません。
最後までお付き合いください。

各機能について

フォーム

メルマガやステップメールの読者登録フォームとしてはもちろん、お申込みフォームや、お問合せフォーム、販売フォームなど、使い方は様々です。

Point

- 登録された情報がオートビズの中に蓄積されるので管理がしやすく、メールを送りたい時に送れるようになる。

ステップメール

登録日を基準にして、設定したメールを設定した間隔で自動配信するメールです。

読者がいつ登録しても、必ず1通目から順に配信を行います。



Point

- いつ登録しても1通目から順に送るので、メールセミナーや商品購入後のフォローメールなど段階を踏んだ内容を送りやすい。
- 読んで欲しい内容を順番に漏らさず送れるので、読者を優良顧客に育てやすい。

メルマガ

ステップメールとは違い、日付を指定してその日限りの一斉配信を行えます。イベントの開催日を基準とした配信や、読者の誕生日を基準とした配信も可能です。(イベントメール、バースデーメール)

Point

- 時事的な内容や、セミナーのフォローメール、誕生日クーポンなど、時期が限定された内容を配信できる。
- その時配信したい内容をすぐ送れるので、即効性がある。

決済連携

決済連携とは、オートビズで作成したフォームと他社の決済サービスを連携させられる機能です。フォームから登録後、そのまま決済に進むボタンを表示させたり、自動的に決済画面に遷移させることも可能です。「連携」などと聞くと設定が難しそうなイメージを持たれるかもしれませんが、簡単に連携できる専用の画面をご用意しておりますのでご安心ください。

Point

- ・ その場で決済をしてもらえるので費用回収がスムーズ。
- ・ 連携している決済サービスの管理画面で決済状況を確認できるので銀行振込などに比べ、入金管理がしやすい。

※クレジットカード決済と銀行振込を併用することも可能です。

銀行振込との併用については、P16 に記載しています。

以上が、今回の活用例で使用する主な機能のカンタンな概要です。

次のページから、この4つの機能を使用した具体的な活用例と、設定のために役立つオンラインヘルプをセットでご紹介します。

フォーム+ステップメールでできること

まずは、フォーム+ステップメールの組み合わせでできることです。
オートビズのもっとも基本的な使い方と言えます。

無料メール講座

「〇〇7日間無料講座」「10日間でわかる!〇〇基礎セミナー」など、よく目にしませんか？
多くは、フォームからメールアドレスを登録すると、読者にとって有益な情報が定期的にメールで届くものだと思います。


これらは「**ステップメール**」の機能を使って送られているものがほとんどです。

ステップメールは一度内容を書いて設定しておけば、あとは**読者が登録したタイミングで、**

1 通目から順番にメールが配信されていきます。

この仕組みを使って、読者にとって有益な情報を「メールセミナー」として無料で配信します。

「**無料じゃ利益にならないよね?**」と思うかもしれませんが、読者の立場になってみると、いきなり売り込みをされても、すぐに購入する気にはなりませんよね。

<p>売込み・宣伝のみ</p> 	<p>実際の配信例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ウォーキングメールレッスン ・セラピスト養成講座 ・病気についてのマル秘情報 ・今日の献立
<p>興味があること・ノウハウ</p> 	

“売りたいもの”を買っていただくために、まずは無料で有益な情報を手に入れていただき、読者との信頼関係を構築するのです。

信頼関係を構築したあと、自然な流れで商品の購入ページを紹介すれば、商品を購入していただく確率もグンとアップするかもしれません。

基本的なフォームとステップメールの作り方は、以下の動画をご参照ください。

▼【オートビズ】はじめてのオートビズセミナー（ステップメール編）

https://www.youtube.com/watch?v=g_rkIKxgtBU

フォーム+ステップメールでできること

問い合わせ受付～自動返信メール

フォームから問い合わせをした時、多くの場合、受付完了の自動返信メールが届きますよね。

実はステップメールを活用することで、オートビズでもこの流れが作れます。

ステップメールは、通常いくつかのステップを組んで1から順に配信をしていくメールですが、

1通のみでも利用できます。

問い合わせフォームでは、ステップメールを1通だけ設定し、「自動返信メール」として使用することができます。



問い合わせフォームを作成し、同じシナリオで自動返信メールも作成すれば、フォームから問い合わせがあったら自動的に「お問い合わせを受けました。」などのメールを送ることができます。受付メールが送られることで、お客様には問い合わせがきちんと送られたと安心感をもってもらうことができます。

また、受付完了メールの中に「○営業日以内にご回答いたします。」などの記載をしておけば、お客様はいつごろ返信が来るか把握でき、不安感をもたせません。

ワンポイントアドバイス

お問合せをフォームで受け付けると、サイトやブログに問い合わせ先のメールアドレスを記載するよりスパムメールが来づらくなったり、お問合せいただいた方のアドレスや内容を管理しやすくなります。

お問合せフォームの作成方法はこちら

▼お問い合わせフォームを作りたい（メールのテンプレートもあります）

https://autobiz.help/basic/tips/tips_form/archives/20813/

フォーム+ステップメールでできること

資料請求の受付～発送後フォロー

資料請求をフォームから受け付けるようにすれば、お問合せフォームと同じように、受付～申込みへの返信は自動になります。発送完了のメールは資料発送までは止めておくことも可能です。発送に時間がかかってしまった場合などに、発送完了メールが先に送られてしまうのを防ぎます。

停止後の配信は手動になりますが、クリックのみの簡単操作で続きから配信を再開できます。

さらに、発送完了メールの次のステップから「資料はお手元に届きましたか？ご不明な点がございましたら、お気軽にお問い合わせください」などのメールを組み込めば、**資料発送後のフォロー**まで自動で行なえます。



すべて手動で対応するよりも手間が減り、さらにフォローまでできるので、きめ細やかなフォローのメールを作れば見込み客が顧客になる確率も高まるかもしれません。

オンラインヘルプでは、資料請求後のフォローメールまで例を掲載しているので、ぜひご覧くださいね。

資料請求フォームの作成方法はこちら

▼資料請求フォームを作りたい（メールのテンプレートもあります）

https://autobiz.help/basic/tips/tips_form/archives/25121/

フォーム+メルマガでできること

ステップメールを使わず、フォームとメルマガを組み合わせることもできます。とりあえず不定期でメルマガだけを配信したい、などの場合にメルマガだけの読者を集められます。

日常的なことを定期的・または不定期に配信

メルマガはステップメールと違い、日時を決めて一斉にメールを配信できます。タイムリーな内容を送るのに適しており、さまざまな内容を配信できます。

例えばその日感じたことや、期間限定のキャンペーン、新規セミナーのお知らせなど配信する時期が限られるものはメルマガで配信しましょう。

また、プライベートな内容も配信することで、読者に親近感をもってもらえるので、あなたのことをより印象づけることができます。



メルマガを活用されている方のお声

- ・ お客様との距離が縮まった！
- ・ ファンが増えた
- ・ ブログは見に来てもらわないといけないがメルマガはこちらから発信できる …など

メルマガの登録フォームの作り方と、メルマガの基本的な設定は以下のヘルプをご参照ください。

▼メルマガ用の登録フォームを作りたい（メールのテンプレートもあります）

https://autobiz.help/basic/tips/tips_form/archives/23780/

▼【メルマガ管理】メルマガを送る手順

https://autobiz.help/basic/faq/faq_merumaga/archives/4051/

フォーム+メルマガでできること

読者の誕生日にクーポンを配信

オートビズのメルマガには「バースデーメール」という機能があります。フォームに予め誕生日の項目を設定しておき、メルマガに登録する際に入力していただければ、読者データとして誕生日が登録され、読者それぞれの誕生日に自動的にメルマガを送れます。

また、バースデーメールは誕生日当日だけでなく、「**誕生月の○日**」「**誕生日の3日前**」などの設定も可能です。誕生月の間に利用できるクーポンなどを配布する場合は、「誕生月の1日に配信」などの設定がおすすめです。



バースデーメールの設定はこちら

▼【メルマガ管理】バースデーメールを送る手順

<https://autobiz.help/basic/kanri/merumaga/archives/3893/>

フォームで誕生日を入力してもらう方法はこちら

▼日付入力項目を設定する

<https://autobiz.help/basic/kanri/entry/intool/archives/3945/>

フォーム+ステップメール+メルマガでできること

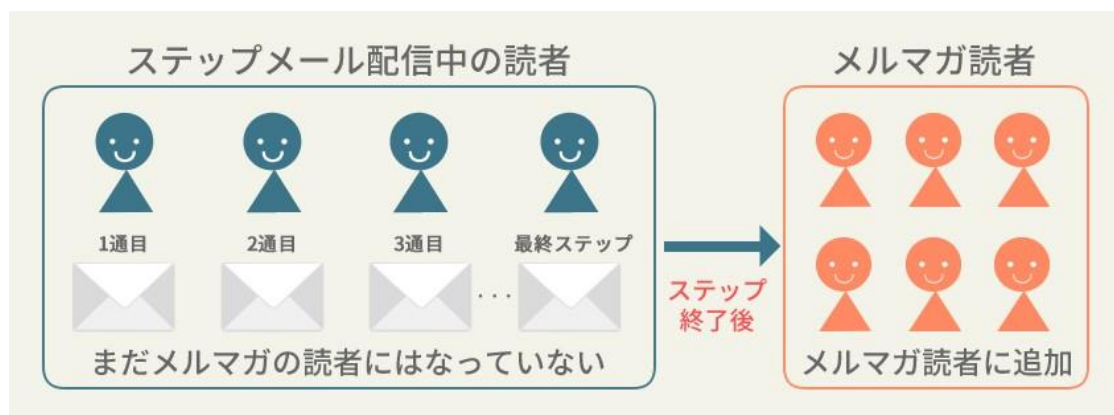
3つの機能を組み合わせると、さらに多種多様な使い方ができるようになります。

ステップメールが配信し終わった方にメルマガ配信

フォームからステップメール読者を募集し、ステップメールが終了したあと、読者をそのまま眠らせておくのはとてももったいないことです。ステップメールを途中で解除せず最後まで読んでくれた読者は、**あなたへの興味が高まっている**読者と考えられます。

そんな読者にメルマガで継続的にアプローチをしていくことで、より**あなたのファン**になってもらいやすくなります。

メルマガでは、「ステップメールが終了した読者にだけメルマガを送る」という読者の条件を指定できます。この条件を一度設定しておけば、ステップメールが終了した読者は自動的にメルマガの読者に含まれるようになります。



配信内容は読者のためになる情報や、イベントのお知らせ、または日常的なことでも大丈夫です。あなたのことを覚えていてもらうために、できるだけ配信を続けてみましょう。

メルマガ読者の条件を指定する方法はこちら

▼ステップメールを配信し終わった人だけにメルマガを送りたい

<https://autobiz.help/basic/tips/archives/15695/>

フォーム+ステップメール+メルマガでできること

セミナー参加者にリマインド&フォローのメールを配信

例えばフォームをセミナーの申込みフォームとして作成した場合、ステップメールは申込み後の自動返信メールとして使うことができます。また、メルマガの「イベントメール」機能を使うと、**リマインドメールや、セミナー後のフォローメールも自動化**できます。

「イベントメール」は、基準日を設定することで、その基準日を起算としてメールの配信日を指定できるメールです。

例えば、基準日をセミナー当日の日付にすれば、「セミナー日の3日前」や「前日」といった設定が可能になり、リマインドメールとなります。

また、「セミナー日の翌日」「一週間後」などの設定も可能ですので、後日アンケートや課題を送ったり、受講後のフォローのメールなども自動で配信できます



セミナーの参加者は、申込み時はモチベーションが高い状態になっていますが、セミナー当日までにモチベーションが下がってしまったり、申し込んだことを忘れて**当日欠席になってしまう**、なんてことも起こりえます。

セミナー前に、リマインドとしてセミナーの開催日が近いことをお知らせすることで、参加者の**モチベーションを保ち続け、キャンセルを減らせる**かもしれません。

セミナー申込みフォームの作り方はこちら

▼有料セミナーの申し込みフォームを作りたい

https://autobiz.help/basic/tips/tips_form/archives/20818/

リマインドメールの作成方法はこちら

▼【メルマガ管理】イベントメールを送る手順

<https://autobiz.help/basic/kanri/merumaga/archives/3877/>

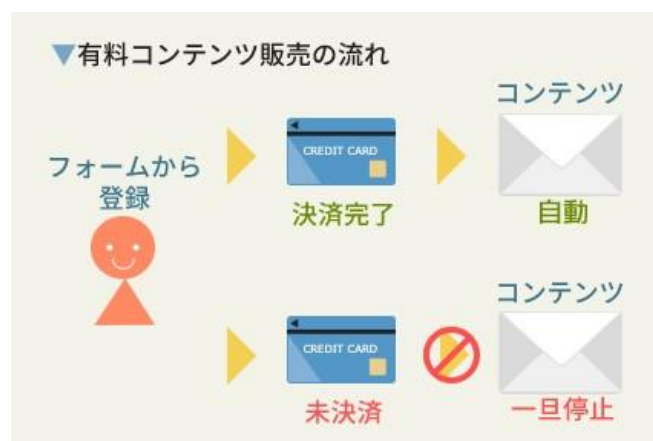
フォーム＋決済連携＋ステップメールでできること

フォーム＋ステップメールにさらに決済連携を追加することで、「販売フォーム」としてさらに幅広くオートビズをご利用いただけます。

有料コンテンツ販売

例えば、PDF のレポートや、音声ファイル、また、メールの内容そのものも商品になりますが、こういったメールで送れる商品は、ステップメールに組み込めば**全て自動化できるため、24 時間いつでも好きな時に購入してもらえます。**

登録フォームを決済サービスと連携させれば、“決済をした方だけに自動で続きのメールを送る”設定ができるため、**フォームから登録 > カード決済 > (決済が完了したら) メール送信**という一連の流れが、すべて購入者側のアクションのみで自動的に行われます。



PDF ファイルや音声ファイルは、**ダウンロード用 URL** を発行することで、自動配信したメールからダウンロードしていただけるようになります。

決済連携についてはこちら

▼フォームとクレジットカード決済サービスを連携させる

<https://autobiz.help/basic/kanri/pay/archives/186/>

メールから PDF などのコンテンツをダウンロードさせる方法はこちら

▼メディア管理でできること

<https://autobiz.help/basic/kanri/file/archives/21979/>

フォーム+決済連携+ステップメールでできること

セミナー申込みの受付～参加費の回収

フォームをセミナーの申込みフォームとして活用し、さらに決済連携を加えることで、**フォームから申込み > セミナー参加費をカード支払い > (決済完了後) 入金確認メール**という流れを作れるため、セミナー申し込み～参加費回収までが自動になります。

セミナー当日に受付で参加費をいただく形では受付時の手間も多く、当日キャンセルがあった場合は、参加費を回収できない可能性もありますが、事前に回収できれば、その心配はなくなります。



さらに「イベントメール(P12にてご紹介)」も組み合わせれば、セミナー前のリマインドからセミナー後のフォローメールまで、一連の流れが自動になります。

少々設定手順は多くなってしまいますが、一度設定してしまえば、受付を開始してからはほとんど手間がかからないのでセミナーの準備に時間を割くことができます。

セミナー申込みフォームの作成と決済連携設定については以下のヘルプをご参照ください。

▼有料セミナーの申し込みフォームを作りたい

https://autobiz.help/basic/tips/tips_form/archives/20818/

▼フォームとクレジットカード決済サービスを連携させる

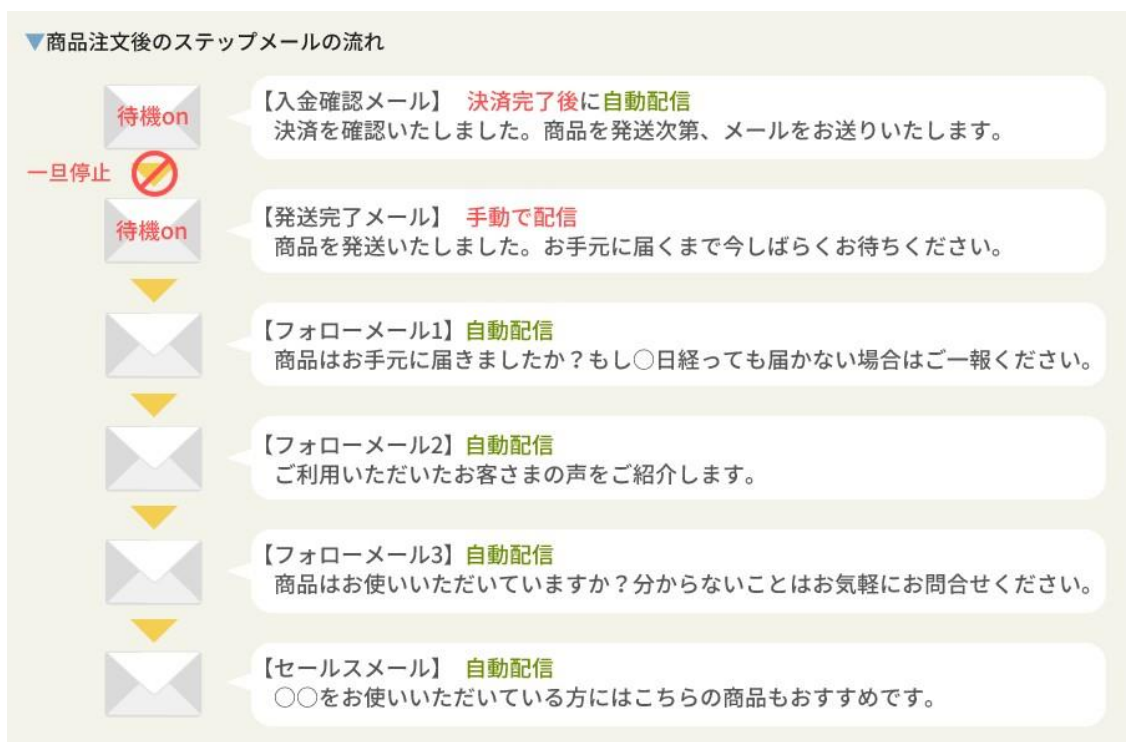
<https://autobiz.help/basic/kanri/pay/archives/186/>

フォーム+決済連携+ステップメールでできること

商品販売～フォローメール

オートビズのフォームはオンラインコンテンツ以外にも、簡単な**物販のフォーム**としても使えます。フォームの作成と決済連携の部分は他の活用例と同じですが、**ステップメールの流れ**を工夫することで、さらなる売上アップに繋がられるかもしれません。

商品購入フォームと一緒にステップメールも作成しておけば、注文受付～購入後フォロー、他の商品のセールスまで、その後はすべて自動で行うこともできます。



『発送完了メール』は手動で「配信再開」をする必要があるのですが、この作業はクリックのみで簡単に行えるので、個別にメールを送るよりも手間はかかりません。

商品販売フォームの作り方はこちら

▼商品販売フォームを作りたい（メールのテンプレートもあります）

https://autobiz.help/basic/tips/tips_form/archives/20820/

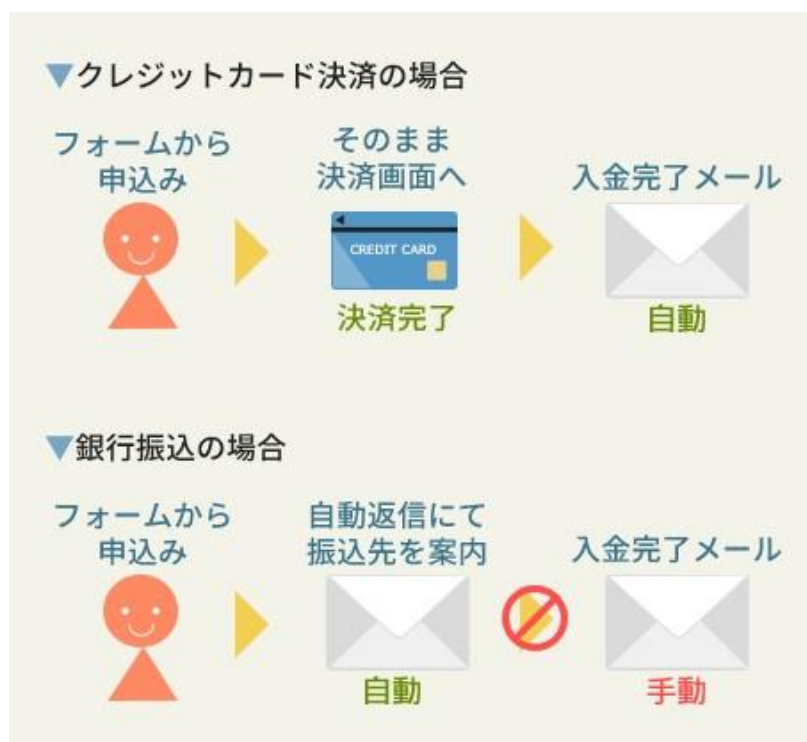
一旦停止したメールを手動で配信する方法はこちら

▼ストップしているメールの配信をスタートさせる方法

<https://autobiz.help/basic/kanri/send/archives/323/>

カード決済と銀行振込の併用について

クレジットカード決済と銀行振込を併用して、フォーム上で選んでいただくこともできます。銀行振込の場合、入金確認後のメールは手動で配信する必要がありますが、予め設定したメールをクリックのみで簡単に配信していただけるので、それほどお手間はかかりません。



併用する場合は以下のオンラインヘルプをご参照ください。

▼クレジットカード決済と銀行振込を併用する場合の設定方法

<https://autobiz.help/basic/kanri/pay/archives/447/>

入金確認後の手動配信についてはこちら

▼ストップしているメールの配信をスタートさせる方法

<https://autobiz.help/basic/kanri/send/archives/323/>

さいごに

様々な活用方法をご紹介しましたが、いかがでしたか？

使用する機能が増えると、少し難しく感じてしまう部分もあったかもしれません。

オンラインヘルプで一通り手順をご案内していますが、つまづいてしまうこともあると思います。

そんな時は、メールやお電話にて、ぜひお気軽にお問合せくださいませ。

▼お問い合わせ

<https://autobiz.help/basic/inquir/>

また、オンラインヘルプやこの活用レポートのご意見・ご感想も大歓迎です！

「案内されている手順のここが分かりづらかった」「この機能についてもっと詳しく知りたい」

「こういうケースの活用例が知りたい」などなど、思ったことをなんでもお送りください。

ご意見・ご感想フォームはこちら

<https://24auto.biz/powerbiz/regires.php?tno=309>

QR コードからもアクセスできます。

