

■ シナリオ分析編①～条件分岐～



SalesCrowd右上の歯車より「シナリオ設定」を開き、既に設定、配信をしているシナリオの「分析」を押下します。

シナリオ一覧

新規作成

シナリオ設定

削除	編集	履歴	分析	状態	シナリオ名	アップロード者	更新日時
x	編集	履歴	分析	ON	【SalesCrowdサンプル】		2020-02-26 12:10:54

シナリオ分析

トリガー

アクション名
メール開封
送信メール名
1. 以前問合せのあつ…

5/5

5/5

右の分母はシナリオが発動する対象のリスト数で、左の分子はトリガーが発動した数のことです

条件

条件タイプ
行動履歴
行動履歴名
メール内クリック
履歴の対象期間
2019-01-01以降

5/5

5/5

右の分母はシナリオが発動する対象のリスト数で、左の分子は条件分岐が発動した対象の数のことです

続

■ シナリオ分析編②～条件分岐～

続

一致

1/5

アクション

アプローチ
メール送信

送信メール名
2-1.一致⇒法人リスト…

タイミング

判定期間
すぐに行う

1/5

条件

条件タイプ
行動履歴

行動履歴名
メール内クリック

履歴の対象期間
2019-01-01以降

タイミング

判定期間
すぐに行う

続1

右の分母はシナリオが発動する対象のリスト数で、左の分子は条件分岐で「一致」に該当して発動した対象の数のことです

一致しない

4/5

アクション

アプローチ
メール送信

送信メール名
2-2.一致しない【ママ…

タイミング

判定期間
すぐに行う

4/5

条件

条件タイプ
行動履歴

行動履歴名
メール内クリック

履歴の対象期間
2019-01-01以降

タイミング

判定期間
すぐに行う

続2

右の分母はシナリオが発動する対象のリスト数で、左の分子は条件分岐で「一致しない」に該当して発動した対象の数のことです

■ シナリオ分析編③～条件分岐～

