



成功の鍵は
ケータイでした。

ファーストメール
JustMail



立役者は
ケータイです!

ファーストメール
JustMail

ファーストメール
JustMail
導入
**成功
事例集**
VOL. ①



スゴイんです!
ケータイのチカラ。

ファーストメール
JustMail



ケータイ1つで
効率↑コスト↓

ファーストメール
JustMail

とりのすけ 関大前店&大東店 様

地域 関西 URL <http://www.just.st/788382>
事業内容 焼鳥店 導入時期 2007年12月



飲食店 編

カウンター、座敷合わせて関大前店が45席、大東店で65席。
若くて元気なスタッフが多く、いつでも活気あふれる焼鳥屋さん。
800種もの豊富なメニューバリエーションが人気の秘訣です。

ADシステム
月額利用料
12,600円

1回のメール配信で 20%が来店! その日の売上げ 12万円UP!

導入10ヶ月
会員
だけで
80万円以上は
確実に売り上げてます!



店長くまさん



● 導入経緯 (導入したきっかけ)

必ず来るだろうモバイルビジネスの波に乗りたい! そう感じて携帯HPは欠かせないと
思っていました。そんな中、Just Mailは月々のコストが安いのが魅力でした。

● ジャストメール活用 (どんなアクションを起こしたか)

店内のテーブルにQRコード付きのチラシを貼り、ホールスタッフにもメルマガ会員登録
録のPRを徹底させました。会員にはご来店の際にHP上にあるクーポンを毎回提示し
ていただくことで、一杯目のドリンクを無料にしています。今では拡大を続ける『とりの
すけ』グループ全体にJust Mailの価値を伝え、導入を薦めているところです。

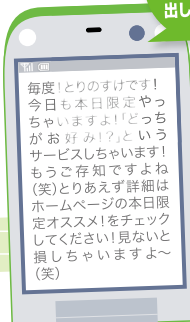
● 結果

360名の会員のうち、20%のお客さまが1回のメール配信で来店され、その日の売上は
12万円UPしました。導入して10カ月経ちますが、確実に80万円以上は会員だけで売り
上げていますね。以前は年間広告費に40万円ほど使っていましたが、他の広告を止めた
ことでコストは1/3。当店で実績が出たのをキッカケに、現在は『とりのすけ』FC15店舗で
Just Mailの運用を始めました。関西地区はすべての店舗で導入済みですよ。

● 導入をお考えの方へ

Just Mailはとにかく安い! 「一番安いのに、これだけの機能が付い
て1日70円ですよ」と話すと、他社のweb系営業マンが来てもす
ぐに帰っていきます。安い上にどんどん機能も良くなっています。
他社では絶対にあり得ない販促ツールですよ。

こんな
MAIL
出してます!



やきやき亭様

地域 東海 URL <http://www.just.st/302559>
 事業内容 焼肉店 導入時期 2006年4月



三重県は伊勢市にお店を構える『やきやき亭』のモットーは「ええ肉喰って、精つけて、頑張ろうや」。座席80席とゆとりのお食事スペースで、ボリューム満点の美味しいお肉を堪能できます。

飲食店 編

ベーシック
月額利用料
4,410円

メール配信
導入後

客単価は下降気味だけど

1日で! 30万円以上
売上UP↑の日も!

1日平均 20~30% の会員が来店! | 月平均売上 20~30% UP!



● 導入経緯 (導入したきっかけ)

以前は他社のシステムを利用してパソコンHP運営とメール配信をしていました。毎月高いコストを払っていながら、なかなか売上UPに結びつかないと感じていた時、飛び込みで営業に来た方にJust Mailの説明を受け、そこで導入を決めました。

● ジャストメール活用 (どんなアクションを起こしたか)

はじめはメルマガ会員案内のチラシやPOP、QRコードで会員登録をお勧めしました。もちろん難しい作業はナシ!空メールだけで登録できることも忘れずお伝えしました。メール配信は半額サービスや一品無料サービスなど。会員のお客さまは継続的に来店いただけるため、通常のお客さまとの差別化を感じ取っていただける配信を心がけています。今後は既存の会員にもっと喜んでいただけるように、アンケートメールなどを利用して、ターゲットを絞った高レベルのサービスのために活用したいと思っています。

● 結果

1回のメール配信後、平均20~30%の会員が来店! 安定した集客・収入につながっています。導入後、月平均20~30%の売上UP! 日によっては30万円以上も売上UPの日がありました。以前は高いコストを支払っていましたが、Just Mailは非常に安価で、しかも他に類を見ないほど多機能なのでコスト面でもとても助かっています。

● 導入をお考えの方へ

まずはとにかくメルマガ会員募集に集中されたし! また、メール配信のタイミングをさらに研究していけば、必ずうまく活用できるはず!



オーナー 岩本さん



幸姫酒造(株) 牛角 太宰府西店様

地域 九州・沖縄

URL <http://www.just.st/303330>

事業内容 焼肉店

導入時期 2007年2月



洗練された造りの店内と心づくしのおもてなし。
落ち着いた雰囲気の中で美味しい焼肉を堪能できるのが『牛角 太宰府西店』。
料理の種類のみならず、お酒も豊富に取り揃えています。

飲食店 編

ペーシック
月額利用料
4,410円税別

メール
配信で

≧競合店ひしめく激戦区も≦

メール配信後
会員
だけで

来店数 > 32組 > 20万円以上 売上!

また
ある時は
2週間で

来店数 > 38組 > 25万円以上 売上!

メール配信1回で売上 ~~プラス~~ 5万円以上見込めます。



● 導入経緯 (導入したきっかけ)

Just Mailを知る前から携帯HPとメール配信は取り入れていましたが、月々 2万円にも関わらず編集・配信が自由にできない形式で、解約を考えていたところ Just Mailの話を知りました。このシステムはダントツに安く、自分で簡単に編集・配信ができるうえに自由度も高いということで導入しました。福岡には同じ牛角が 20店舗もあり、Just Mailは当店をお選びいただくための特別なツール。これで他店との差別化を図っています。

● ジャストメール活用 (どんなアクションを起こしたか)

メール配信は月 1~2回を心がけて、通常のサービスメールの他にキャンペーンメールなどを行っています。配信はお客さまに喜ばれる回数と内容を考えながらという感じ。メルマガ会員登録時には、ドリンク 1杯無料サービスをしています。

● 結果

7周年記念で行った「1,000円割引!!」のキャンペーンメールを配信したところ、会員だけで 32組 83人の来店があり 20万円以上の売上げがありました。それから時間を置いてまた「1000円割引!!」のキャンペーンを行い、今度は 2週間で 38組。金額的に 25万円以上売上げました。キャンペーン以外でもメール配信すると即効果がありますね。今まで活用していたDMは費用が 1回 15万円で反応は 20件弱。それが Just Mailに切り替えてからというもの、月々 4,410円で反応は 1週間で平均約 25組 58人の来店実績です! 1回の配信でプラス 5万円以上売上げが見込めるので、月末などの集客が欲しい時に配信しています。



野の苺様

地域 関東

URL <http://www.just.st/769609>

事業内容 和食レストラン

導入時期 2006年8月



「健康を食べてください」とお店に表示してある通り、おいしいヘルシー料理をリーズナブルなバイキング形式で楽しめるのが「野の苺」。特に平日のディナータイムは時間無制限とおトクです。

飲食店 編

ADシステム
月額利用料
12,600円

会員だけの1ヶ月間割引企画は

毎日40~50名が来店!

月間
売上

200万円以上UP↑



● 導入経緯 (導入したきっかけ)

友人から「携帯を使った販促は効果がある」という話を聞き、お客さまを囲い込むためのひとつの手段として Just Mail を紹介され、さっそく導入しました。

● ジャストメール活用 (どんなアクションを起こしたか)

メニュー表にメルマガ会員登録のQRコードを表示して会員募集を行いました。もちろん入口やレジの脇にも会員登録のご案内を貼っていて、お客さまの目に付きやすいようにしています。当初はメール配信の頻度は月に1回程度。主にメニュー変更のご案内ですが、その他にも割引案内や新しくオープンするお店の案内などを行っています。また、取引先の農家さんも Just Mail を導入しているため、HPをリンクさせることで「安心でおいしい野菜、安心でおいしい料理」を提供していることをお客さまにアピールしました。野菜の直売会も行っているため、イベントの告知も行っております。

● 結果

メルマガ会員5,000名突破を記念して、1ヶ月の期間限定で会員のみディナータイム料金をランチタイム料金でサービスというイベントを行いました。その際、毎日40名~50名のお客さまがご来店! その月は200万以上売上UPしました。Just Mailはチラシを配ったりしないで案内できることが最大のメリットだと思います。売上や来客数が増えたこともそうですが、HPやメール配信で案内ができるというのは、コスト的にやはり大きなメリットだと思います。また、導入から約10ヶ月で4,841名に会員登録していただきました。今でもコンスタントに会員数は増えていますね。

こんな
MAIL
出しています!

【野の苺メールマガジン】
いつも野の苺をご利用頂き誠にありがとうございます。メルマガ会員様が5,000人突破を記念して、平日のディナータイム早割いたします!! 平日19:00までにご来店頂いたお客様はランチタイム料金でご利用いただけます。



BOMBER 様

地域 東北 URL <http://www.just.st/7129251>
事業内容 アパレル 導入時期 2008年3月



高橋ヒロシの大人気コミック「クローズ」&「WORST」グッズの東北唯一の正規取扱店。メンズブランド中心に、ストリート系からモード系まで多彩なラインナップで人気を集めています。

小売店 編



プロモーション
月額利用料
6,930円

メール
配信
した日は

中心部から外れた立地でも

購入率約 **80%**
売上平均 **10~15% UP!**
1日売上UP率 最大 150%

● 導入経緯 (導入したきっかけ)

他社の会員管理・メール配信システムを使っていましたが、配信数が限られ非常に高額…。自社モバイルHPの必要性を強く感じ、低コストでできるJust Mailを導入しました。

● ジャストメール活用 (どんなアクションを起こしたか)

中心部から離れた立地のため、一度でも来店されたお客さまを常連化させるためメルマガ会員登録していただくことを徹底! そのツールとしてラピナビを導入しました。これだけで毎月100名以上、半年足らずで会員は500名を超えました。会員にはシークレットSALEなどの案内や、不定期で500~1,000円OFFのメールクーポンを配信しています。

● 結果

メール配信をするとかなりの来店数があり、来店客の約80%が商品を購入してくれます。配信をした日は平均で10~15%売上アップ。最高150%UPの日もありました。以前は広告費用として1ヶ月3~6万円のコストをかけていましたが、現在の販促はJust Mailのみで広告費用も大幅に削減。当店をめざして来てくれる常連客も持てました。

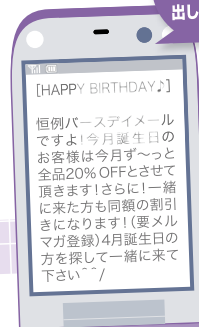
● 導入をお考えの方へ



スタッフ みほさん

メール配信してお客さまが来てくれることが、どれだけ売上に結びつくか実感できると思います。当店は中心部から離れた立地のため、Just Mailがなければ閉店に追い込まれていたかもしれません。モバイルHPは「無い」より「有る」ほうが断然有利ですね。

こんな
MAIL
出しています!





ゴルフアシスト様

地域 関西 URL <http://www.just.st/7147763>
 事業内容 ゴルフショップ・レッスン 導入時期 2007年3月



PGAティーチングプロが在籍するゴルフショップ。クラブのチューニングからスイングまで、ゴルフに関することならすべておまかせ。レッスンも初心者から経験者まで丁寧にアドバイスしてくれます。

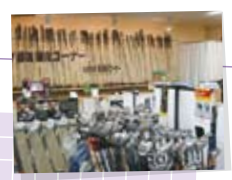
小売店 編

ADシステム
月額利用料
12,600円

月平均売上20%以上UP!
レッスンは新規80名申込

売上は!
月平均

200万円以上UP↑



● 導入経緯 (導入したきっかけ)

他社のメール配信を利用していましたが、費用対効果が上がらず廃止の検討をしていた時に、友人からJust Mailの紹介を受けました。操作も簡単で、「私にもできる」というのが良かったです。最終的な決め手はコスト。経費が少なく済むのは助かります。

● ジャストメール活用 (どんなアクションを起こしたか)

まずはモバイルHPを知ってもらうことに重点を置き、DMや店内外のPOPで紹介しました。TOPページに「ゴルフレッスン」と言葉を散りばめたことでキーワード検索で上位に来ていますし、アクセス数が大幅に上がりました。新製品情報はいち早くお伝えしたいので、展示会に行っては写真を撮って、どこよりも早く画像つきで配信しています。

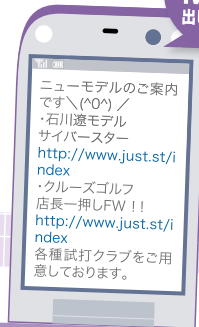
● 結果

月平均で売上が20%以上UPしました。金額的には200万以上です。電話注文も以前よりも150%UPしましたし、レッスンに関してもたった半年で新規が80名。それだけで売上は約50万円UP! レッスンは仕入れがない分、ある意味純利益です。ラウンドレッスンは1ヶ月先まで予約でいっぱい。インドアも2週間先まで予約が入らない状況です。

● 導入をお考えの方へ

自分でもこれだけ効果があるとは正直思いませんでした。でも、効果を出すのも出さないのもオーナーの行動ひとつ! コスト的にも負担が少ないので、Just Mailは個人店舗経営者にはお薦めですね。導入後のサポート対応も非常に良いので安心です。

こんな
MAIL
出しています!





こはくの湯様

地域 北海道 URL <http://www.just.st/912621>
事業内容 温泉施設 導入時期 2007年11月



全国でも珍しい高濃度炭酸泉や「美肌の湯」とも言われる天然モール泉。他に抗酸化作用もあるフルーツシャワーコーナーもあり、水にもこだわった究極の美と健康をテーマにした温浴施設です。

日帰り温泉 編

ペーシック
月額利用料
4,410円

毎月26日「フロの日」メールは

1回1123名に配信して 売上にして
552名来店! 33万円UP↑

メールの反響は平均40%

毎回 30~50万円の売上に!



● 導入経緯 (導入したきっかけ)

新規リニューアルオープンに伴い、日頃からお付き合いしている印刷会社さんからの広告戦略のひとつとして Just Mail をご提案いただきました。

● ジャストメール活用 (どんなアクションを起こしたか)

店内の卓上にラミマットを置いてメルマガ会員を募集しました。会員へは2週に1回の割合でクーポンメールを配信。来店時に画面を見せていただくことで割引チケットと交換できる企画を、特に大雪などの悪天候時に合わせて随時配信しています。

● 結果

毎月26日に、平日入浴券やエステなどの特典付きの「フロの日」メールを配信しており、ある月は1,560名に配信して434名が来店。最も来店率が高い月では1,123名に配信して552名ということもありました。入浴料が1人600円なので、金額にすると約33万円です。「フロの日」メールは平均して40%の反響がありますね。配信の度に30~50万の売上につながっています。今までのチラシでは1万枚配布しても5人くらいの集客。それに比べて Just Mail は毎月定額の数千円で大量集客!もう他の広告媒体はすべて止めました。

● 導入をお考えの方へ

これまで、チラシや雑誌広告でどれだけの来店があるのか効果測定ができませんでした。Just Mail はそれが可能!メール配信して万が一効果がなくてもコストは月額利用料のみ。何度でも挑戦して集客に力を入れることができるので、知らないで損しちゃいますよ。

契約企業・店舗数

国内最大級「24,000件」

の実績には理由があります。

効果あり **継続** ◀◀◀ **売上アップ** ▶▶▶ 効果なし **解約**

「ジャストメール」
導入店の**利用継続率** → **97.89%**

(導入1年後、メール会員数100名以上の条件で抽出):09年1月現在

システムの**安定性・信頼性**

「ジャストメール」の**稼働率** → **99.99%**

(直近1年間のサーバーシステム停止時間は30分以内):09年1月現在

他にはない**多機能・低価格な商品内容**

「ジャストメール」は**多機能・低価格?**
→ **他社価格の1/3~1/5**

(有名他社5社との機能及び価格の比較):09年1月現在

他社**最安価格の1メール送信2円/回**は安い?

「本システム」1メール会員 **1.47円**
×10回メール送信しても **1.47円**

@メールは1ヶ月のうちに1メール会員に何回メール送信しても月額基本料金のみ

(基本料金に1000名含む。以降、メール会員500名毎にトライアルコース月額735円(@1.47)~プロモーションコース月額945円(@1.89)迄)

おかげさまで24,000契約企業・店舗数を達成しました。

「ジャストメール」は、発売後6年間で24,000件契約企業・店舗数、またメール会員数も130万人を超え、国内最大級の規模となりました。本システムは、店舗・企業様が低価格で多機能な携帯ホームページ+メールシステムが利用できるという商品で、多くの導入店で売上アップの成功事例を作ってきました。

この事例集は、既存の「ジャストメール」ユーザー様より、他のユーザーの売上アップにつながる参考になればと、売上アップした具体的な金額まで、快く情報を提供していただいたことで制作できた「ジャストメール」導入成功事例集です。

現在、すでに日本人すべてといっても過言ではない1億人以上の方々、24時間いつも半径30センチ以内に持っている携帯電話(モバイル)。注目されているのは、これから始まるモバイルブロードバンドによって、さらに大きなマーケットができることです。拡大する新しいマーケットで、売上アップのためのモバイル販促ツール「ジャストメール」を活用していただき、採用企業・店舗様の今後の売上・利益の拡大にご利用いただければ幸いです。

09年1月吉日

SDジャストメールおすすめセット

セットだから
お得です!!

※価格はすべて税込

人気 No.1 ベーシックセット

ベーシックコース基本機能



低コストで充実した販促機能が欲しい!メール会員を増やしたい!

セット価格

10%OFF!

通常コース

初期費用: ¥67,200 ▶ 割引料金: ¥60,480
月額料金: ¥9,975 ▶ 割引料金: ¥8,925

定額コース

初期費用: ¥0
月額料金: ¥14,490 ▶ 割引料金: ¥13,125

携帯HPの作成・更新で
PC版も同時作成!

ケータイをかざすだけで
簡単にメール会員登録!

人気 No.2 ベーシック+クーポン配布セット

ベーシックコース基本機能



できるだけ多くのお客様にクーポンを配布して、新規来店客を増やしたい!

セット価格

10%OFF!

通常コース

初期費用: ¥70,350 ▶ 割引料金: ¥63,315
月額料金: ¥9,975 ▶ 割引料金: ¥8,925

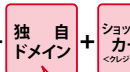
定額コース

初期費用: ¥0
月額料金: ¥14,700 ▶ 割引料金: ¥13,335

お客様へクーポンを配布!
※クーポン1ダウンロードあたり
@150円が別途掛かります。

人気 No.3 プロモーション+WEB通販セット

プロモーションコース基本機能



お店をたくさんPRして、オンライン通販も始めたい!

セット価格

10%OFF!

通常コース

初期費用: ¥97,650 ▶ 割引料金: ¥87,885
月額料金: ¥22,260 ▶ 割引料金: ¥19,950

定額コース

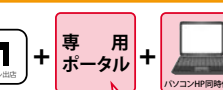
初期費用: ¥0
月額料金: ¥29,295 ▶ 割引料金: ¥26,355

匿名・お好きな名前を
利用したメールアドレス!

※SSL認証に使用するドメインは
JustSet.netとなります。
独自ドメイン使用ご希望の場合は
別途ご相談ください。

人気 No.4 ADシステム集客ポータルセット

ADシステムコース基本機能



独自の専用ケータイポータルサイトを開設して、多くの新規客獲得と顧客囲い込みをしたい!

セット価格

10%OFF!

通常コース

初期費用: ¥147,000 ▶ 割引料金: ¥132,300
月額料金: ¥18,165 ▶ 割引料金: ¥17,115

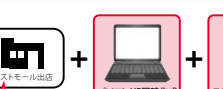
定額コース

初期費用: ¥21,000
月額料金: ¥29,505 ▶ 割引料金: ¥28,140

様々なコンテンツが実装された独自の専用ポータルサイト。
メ리트盛りだくさんのサイトだから、口コミ効果絶大で、
新規客獲得が期待できます!

人気 No.5 プロモーションセット

プロモーションコース基本機能



総合ポータルサイト出店でより多くのお客様を獲得したい!

セット価格

10%OFF!

通常コース

初期費用: ¥87,150 ▶ 割引料金: ¥78,435
月額料金: ¥12,495 ▶ 割引料金: ¥11,445

定額コース

初期費用: ¥0
月額料金: ¥18,900 ▶ 割引料金: ¥17,535

ジャストメールはポイントが貯まって、クーポンもダウンロードできる
総合ポータルサイト。このサイトから新規会員登録も獲得可能!

※上記およびその他のコースの料金詳細は、別途商品価格表をご参照ください。



ワースワイルドットコム株式会社

〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-8-10 ニッセイ同和損保ビル5F
TEL.022-212-3663 FAX.022-212-3664 Mail info@worth-while.com
http://www.worth-while.com
一般第二種通信事業者 届出番号:1-12-404
IJJ仙台第一データセンター



WebDo! Galleria ~ショールーム~

札幌: 〒060-0002 札幌市中央区北2条西2-32 札幌泉第3ビル5F
仙台: 〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-8-10 ニッセイ同和損保仙台ビル1F
東京: 〒104-0061 東京都中央区銀座1-19-14 ホームステ銀座ビル10F
名古屋: 〒460-0002 名古屋市中区丸の内2-18-25 丸の内K9ビル9F
大阪: 〒542-0076 大阪市中央区難波2-1-2 太陽生命難波ビル5F
福岡: 〒810-0022 福岡市中央区薬院1-5-6 ハイビルズビル7F



ワースワイルドットコムは
アイビーマーク使用の許諾事
業者として認定されています。

ワースワイルは新発想のモバイルASPサービスで、ビジネスのカタチを変えます。

●ジャストメールのお申し込みは、下記の代理店にお問い合わせ下さい。