

# Gmail送信分析レポート: editor@yayoi-kk.co.jp

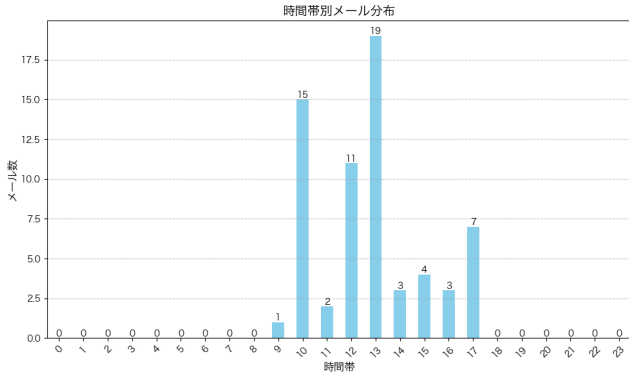
## 基本情報

分析対象: editor@yayoi-kk.co.jp

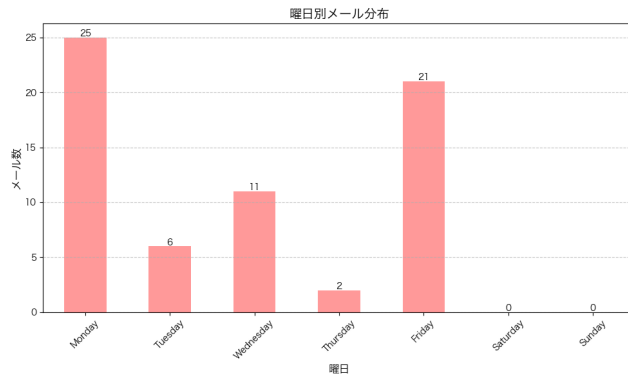
総メール数: 65

分析期間: 2024-03-11 から 2025-03-17

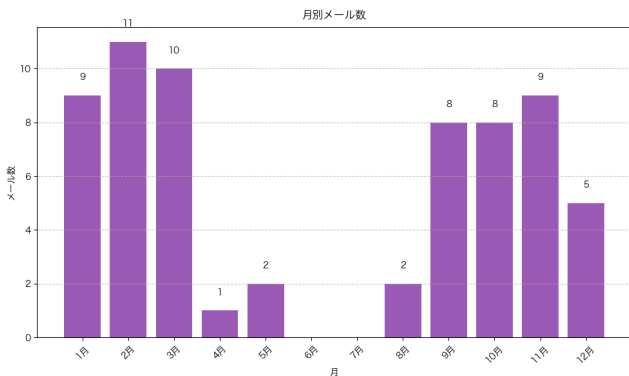
### 1. 時間帯別分布



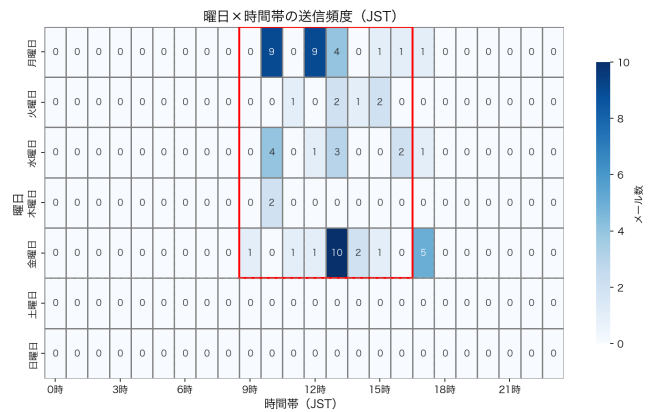
### 2. 曜日別分布



### 3. 月別分布



### 4. 時間帯×曜日ヒートマップ



## 【データに基づく考察と改善提案】

以下に、データに基づいた具体的な考察と改善提案を箇条書きで提供します：

### 1. 送信時間帯の最適化：

13時が最も送信が多い時間帯ですが、これが最適な時間かどうかを検証する必要があります。開封率やクリック率のデータを分析し、午前中や夕方など異なる時間帯でのA/Bテストを実施することで、最適な送信時間を特定できる可能性があります。

### 2. 曜日別の傾向と最適化：

月曜日と金曜日の送信が多いですが、これらの曜日のエンゲージメント率が高いかどうかを確認する必要があります。木曜日の送信が極端に少ないため、木曜日にテスト配信を行い、反応を見ることで新たな機会を発見できる可能性があります。

### 3. 件名の改善：

「無料」「セミナー」「確定申告」などの単語が頻出していますが、これらをより効果的に組み合わせることで開封率を向上させられる可能性があります。例えば、「【無料】税理士が解説する2025年の確定申告セミナー」のような具体的で価値を明確にした件名を試してみることをお勧めします。

### 4. コンテンツの多様化：

「導入事例」や「税理士が解説」などの内容が見られますが、さらに多様なコンテンツを提供することでエンゲージメントを高められる可能性があります。例えば、「確定申告の裏技」「よくある間違いとその対処法」などの実用的な情報を提供するメールを追加することを検討してください。

### 5. パーソナライゼーションの強化：

受信者の業種や規模、過去の行動（開封履歴、クリック履歴など）に基づいて、メールの内容をカスタマイズすることでエンゲージメントを向上させられる可能性があります。例えば、個人事業主向けと法人向けでコンテンツを分けるなどの戦略を検討してください。

### 6. シリーズメールの導入：

「確定申告」や「青色申告」などのトピックについて、複数回に分けて段階的に情報を提供するシリーズメールを導入することで、継続的なエンゲージメントを促すことができます。例えば、「確定申告の基礎知識」「申告書の作成手順」「よくある質問と回答」などのシリーズを作成してみてください。

### 7. インタラクティブ要素の追加：

メール内にアンケートや簡単な診断ツールなどのインタラクティブ要素を追加することで、受信者の興味を引き、エンゲージメントを高めることができます。例えば、「あなたの確定申告レベルチェック」といった簡単な診断ツールへのリンクを含めることを検討してください。

これらの提案を実施し、結果を継続的に分析・改善することで、メールマーケティングの効果を向上させることができるでしょう。