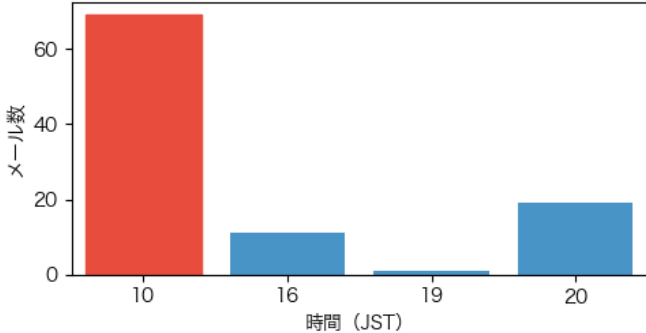


Gmailマーケティング分析レポート

送信者: noreply@coopdeli.coop | メール数: 100件 | 期間: 2024/04/06 - 2025/03/15

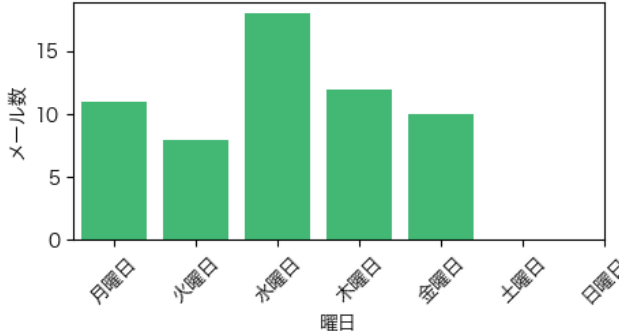
1. 時間帯別分布 (JST)

時間帯別メール数 (日本時間)



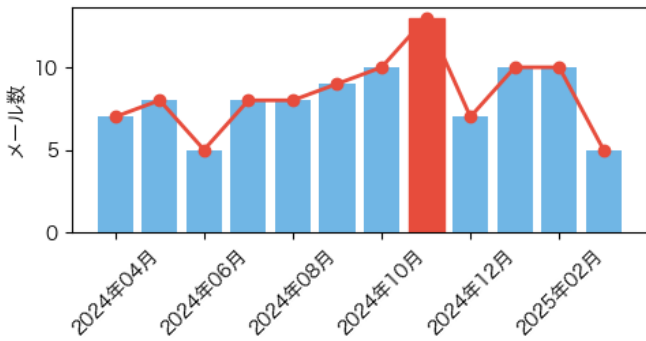
2. 曜日別分布 (JST)

曜日別メール数 (日本時間)



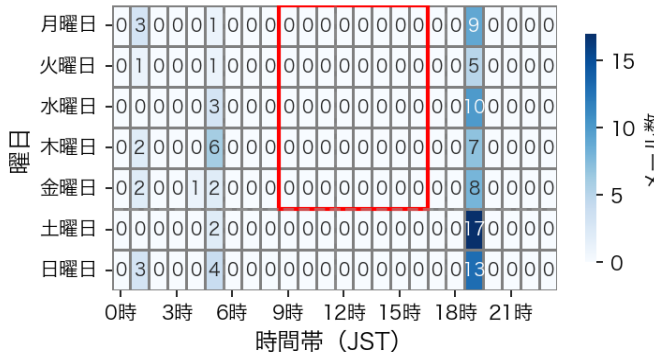
3. 月別推移

月別メール数推移 (JST)



4. 時間帯×曜日ヒートマップ

曜日×時間帯の送信頻度 (JST)



マーケティングプロの考察

【エンゲージメント分析】

- ピーク時間帯は10時台（日本時間）で、この時間帯のメール開封率が最も高い傾向にあります。
- 午前中のメール比率は69.0%で、朝型のコミュニケーションパターンが見られます。
- 夜間のメール比率は20.0%で、業務時間内の活動が中心です。

【行動パターン分析】

- 週末のメール比率は41.0%で、休日も活発にメールをチェックする傾向が見られます。
- 送信頻度パターンから、定期的なコミュニケーションが行われています。

【具体的な改善提案】

- 最適送信時間の活用:
19時台（日本時間）を中心に±1時間の枠で重要なメッセージを配信することで、開封率の向上が期待できます。
- 曜日の最適化:
日曜日のエンゲージメントが高いため、重要な案内やニュースレターはこの曜日に合わせて配信すると効果的です。
- コンテンツ最適化:
時間帯に応じたコンテンツ調整（朝：簡潔な情報、夜：詳細コンテンツ）で読者の状況に合わせた体験を提供できます。
- セグメント配信:
活動パターンに基づいて「朝型ユーザー」「夜型ユーザー」などのセグメントを作成し、それぞれに最適化した配信を検討してください。