

■来店サイクルの計算方法

・・・ (前回来店から今回来店までの期間+前回の来店サイクル日数) ÷ 2

■送信日の表現が分かりづらい為、以下の表現を追記しております。

- ・新規会員の送信日：A
- ・既存会員の来店サイクル日数：B
- ・既存会員の、Bにあてはまらない人に対しての日数：C

ただし...

設定を変更すると、以下の条件が適用されますのでご注意ください！

- ・設定後に精算したお客様・・・設定後のお誘いメールに基づき送信
- ・設定後に精算がないお客様・・・設定前のお誘いメールの設定に基づいて計算された日時で送信

お誘いメール基本設定

お誘いメールを使用	する
送信日	新規会員の場合、最終来店日より A 日後に送信 来店サイクル日数が B 日以下の人は最終来店日から C 日後にお誘いメールを送信する
送信時間	08 時 30 分

【例】

- A: お誘いメール新規客日数(60日)
- B: お誘いメール来店周期(30日)
- C: お誘いメール間隔日数(60日)

START

技術売上がある

Yes

前回の伝票があるか

Yes

No

お誘いメール新規客用の日数(A)でメール送信

※値引後の技術金額が0円でもOK
※単価0円で技術金額が0円はNG



