

snacle * CRMの6つの機能

1 customer



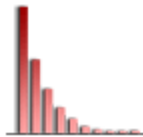
会員情報の登録と検索、購入履歴の閲覧ができます。

2 RFM



お客様との関係を把握し、評価することができます。

3 Decile



売上構成比のお客様の分布を知ることができます。

4 Query



購入実績を条件にお客様を抽出することができます。

5 Promotion



対象者リストの作成と、プロモーションの効果測定ができます。

6 Admin



CRMシステムの利用者の登録と、管理ができます。

ポイント1

受注データ(つまり買った後のデータ)をもとにしたRFM分析。
プラス 来店データ(つまり買う前のデータ)の活用。

ポイント2

RFM + Decile + Query + Customer基本情報から
プロモーション対象者を選択。効果測定も可能。

ポイント3

サイト内の行動履歴分析結果をもとにしたCRMへ拡張可能。例えば、
クリック履歴や検索履歴をもとに、〇〇に興味がありそうな方を抽出。
マイページマーケティングへ。(別製品 snacleとの組み合わせ利用)

1 customer



1 - 2. お客様の登録

お客様の基本情報を登録します。CSVファイル形式の一括登録も可能です。
ECサイトや基幹システムの会員情報を取り込むこともできます。

会員情報の登録



» Search » New » Upload

会員の追加

入会年月日*	<input type="text"/> 年 <input type="text"/> 月 <input type="text"/> 日	会員カード発行店*	発行店
会員ID*	<input type="text"/>		
お名前*	姓 <input type="text"/> 名 <input type="text"/>	性別	<input checked="" type="radio"/> 未記入 <input type="radio"/> 男 <input type="radio"/> 女
お名前フリガナ*	姓 <input type="text"/> 名 <input type="text"/>	生年月日	<input type="text"/> 年 <input type="text"/> 月 <input type="text"/> 日
住所	〒 <input type="text"/> 都道府県		
	市区郡	町村	番地、ビル名
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
電話番号	自宅 <input type="text"/>	メールアドレス	PC <input type="text"/>
	携帯 <input type="text"/>		携帯 <input type="text"/>
ご案内の許可	<input type="checkbox"/> DM <input type="checkbox"/> 自宅電話 <input type="checkbox"/> 携帯電話 <input type="checkbox"/> PCメール <input type="checkbox"/> 携帯メール		
ご職業	職業		
備考	<input type="text"/>		

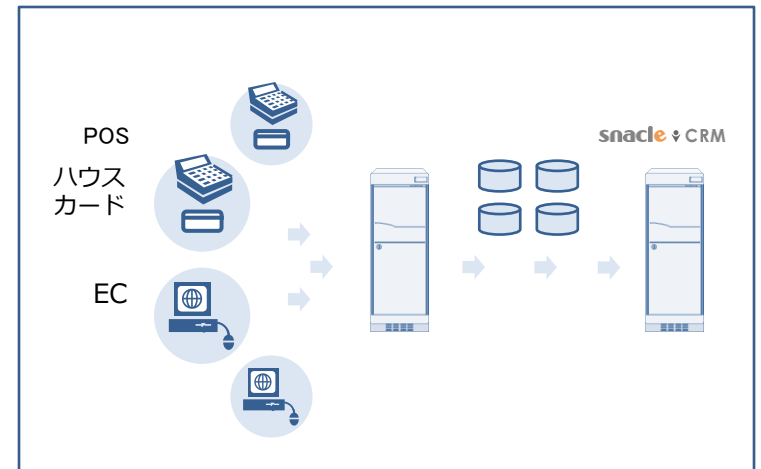
確認

一括登録

会員基本情報の一括登録(新規)

ファイル

他システムからのデータの取り込み



2-1. RFM分析



RFM分析 (R,F,M,RF,RM,FM) を行い、お客様との関係性を評価します。集計結果をダウンロードしレポート作成に役立てることができます。各セグメントのお客様のリストを取得することができます。

Rセグメント

Customer RFM Decile Query Promotion Admin

RFM分析

分析区分: R 集計期間: 2007年04月度 利用店: 全店

商品分類: 大分類 中分類 小分類

	人数	割合	
R5	30日	20000	12.1%
R4	60日	25000	15.2%
R3	90日	30000	18.2%
R2	180日	40000	24.3%
R1	365日	50000	30.3%

ダウンロード

R Fセグメント

RFM分析

分析区分: RF 集計期間: 2007年04月度 利用店: 全店

商品分類: レディースファッション 中分類 小分類

人	F5	F4	F3	F2	F1	計
R5	1500	2500	3000	6000	7000	20000
R4	1800	2400	3600	7000	10200	25000
R3	3500	3500	4500	7500	11000	30000
R2	6000	6500	6900	8600	12000	40000
R1	7200	10100	12000	10900	9800	50000
計	20000	25000	30000	40000	50000	165000

人数表示 割合表示

ダウンロード

各セグメントのお客様の一覧

RFM分析

分析区分: RF4 集計期間: 2007年04月度 利用店: 全店

商品分類: レディースファッション

100件中 / 1-20件

名前	R	F	M	R'	M'
0000001 日本 花子	R5	F4	M3	R5	M3
0000002 古谷 秀一	R5	F4	M3	R5	M3
0000031 池田 徹	R5	F4	M3	R5	M3
0000041 神原 太一	R5	F4	M3	R5	M3
0000051 山本 良子	R5	F4	M5	R5	M5

基本情報と購入履歴

会員基本情報

購入履歴

入会年月日: 2003/03/22
 会員ID: 0000001
 会員カード発行店: 御茶ノ水店
 お名前: 日本花子
 生年月日: 1972/03/22
 性別: 女
 住所: 〒101-0062 東京都千代田区

購入履歴

日本花子(ニホナナコ)様 来店回数 60回 / 購入回数 30回 / 購入金額計 300,000円 / 総利金額計 200,000円

100件中 / 1-20件

購入年月日	商品番号	商品名	単価	数量	金額	利用店舗	接客者
2007/05/21 12:22:22	0083983	レディースファッション スカート	2,000	5	10,000	御茶ノ水店	神原 洋考
2006/12/02 20:06:12:02 休日: マラソ	0023983	レディースファッション スーツジャケット	50,000	2	100,000	御茶ノ水店	鍋置 良子
2007/05/18 12:22:22 休日: マラソ	0013983	レディースファッション ソックス S	700	3	2,100	Web本店	-
2007/04/22 12:22:22	0043983	レディースファッション パンツ スリム	3,000	3	9,000	御茶ノ水店	古谷 秀一
2007/03/22 12:22:22	0083983	レディースファッション ジャケット コム スリム	200,000	1	200,000	御茶ノ水店	神原 洋考

2-2. RR'分析 (オプション)



お客様の来店履歴と購入履歴を比較します。直近の来店日、もしくはWebサイトへのアクセス（ログイン日）からの経過日数（R'）をもとにお客様をセグメント化します。

R R'セグメント

Customer RFM Decile Query Promotion Admin

RFM

RFM分析

分析区分 RR' 集計期間 2007年04月度 利用店 全店

商品分類 大分類 中分類 小分類

表示

人	R'5 30日	R'4 60日	R'3 90日	R'2 180日	R'1 365日	計
R5	20000	-	-	-	-	20000
R4	5000	20000	-	-	-	25000
R3	4000	6000	20000	-	-	30000
R2	500	6000	3000	25000	-	40000
R1	500	3000	2000	9500	35000	50000
計	30000	35000	30000	35000	35000	165000

人数表示 割合表示

ダウンロード

最後にご購入いただいてから、半年以上も（181日～365日）経過してしまったお客様。事業者から離反しているように見えます。

しかし、来店履歴と照らし合わせてみると、最近にもご来店いただいていることがわかります。事業者への期待はつづいています。

R'セグメント

RFM分析

分析区分 R' 集計期間 2007年04月度 利用店 全店

商品分類 大分類 中分類 小分類

表示

	人数	割合
R'5	30000	18.2%
R'4	35000	21.2%
R'3	30000	18.2%
R'2	35000	21.2%
R'1	35000	21.2%

ダウンロード

2-3. RFM' 分析 (オプション)



購入金額ではなく粗利で、お客様をセグメント化したい事業者様向けのオプションです。

MM'セグメント

Customer RFM Decile Query Promotion Admin

RFM

RFM分析

分析区分: MM' 集計期間: 2007年04月度 利用店: 全店

商品分類: 大分類 中分類 小分類

表示

人	M'5 6万	M'4 4万	M'3 2万	M'2 1万	M'1 0円	計
M5 60万	16000	4000	-	-	-	20000
M4 40万	-	20000	5000	-	-	25000
M3 20万	-	-	20000	5000	-	30000
M2 10万	-	-	-	35000	5000	40000
M1 1万	-	-	-	-	50000	50000
計	16000	24000	30000	40000	55000	165000

人数表示 割合表示

ダウンロード

購入金額の割に、粗利が少ないお客様。

R M'セグメント

RFM分析

分析区分: RM' 集計期間: 2007年04月度 利用店: 全店

商品分類: 大分類 中分類 小分類

表示

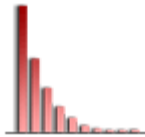
人	M'5 6万	M'4 4万	M'3 2万	M'2 1万	M'1 0円	計
R5 30日	2000	3500	4000	4500	6000	20000
R4 60日	2500	4000	5000	7000	6500	25000
R3 90日	3000	5000	6000	8000	8000	30000
R2 180日	3700	5500	7000	10000	13800	40000
R1 365日	4800	6000	8000	10500	20700	50000
計	16000	24000	30000	40000	55000	165000

人数表示 割合表示

ダウンロード

3 - 1. Decile分析

デシル分析を行い、売上に占めるお客様の構成を把握します。集計結果をダウンロードしレポート作成に役立てることができます。各セグメントのお客様のリストを取得することができます。



デシル分析（売り上げ）の登録

Customer
RFM
Decile
Query
Promotion
Admin

» List
» New

Decile分析:新規条件登録

タイトル

説明

区分 m

購入期間 2007年 1月 1日 ~ 2007年 3月 31日

利用店 御茶ノ水店

商品分類 大分類 中分類 小分類

- 大分類
- レディースファッション
- レディースグッズ
- メンズウェア
- メンズグッズ
- ギフト

デシル分析の結果

Decile分析:結果							
状況: 集計終了							
タイトル	2007年春レディースファッション						
説明	1~3月デシル分析						
区分	m	購入期間	2007年01月01日~2007年03月31日	利用店	御茶ノ水店		
商品分類	レディースファッション						
区分	人数	購入金額計	構成比	累計構成比	平均購入金額	平均購入回数	客単価
m10	1650人	¥362,500,000	21.6%	21.6%	¥219,697	4回	¥54,924.24
m9	1650人	¥266,500,000	15.9%	37.5%	¥161,515	3.5回	¥46,147.19
m8	1650人	¥195,000,000	11.6%	49.1%	¥118,182	2.8回	¥42,207.79
m7	1650人	¥167,500,000	10.0%	59.1%	¥101,515	2.5回	¥40,606.06
m6	1650人	¥146,500,000	8.7%	67.8%	¥88,788	2.2回	¥40,358.13
m5	1650人	¥129,500,000	7.7%	75.6%	¥78,485	2回	¥39,242.42
m4	1650人	¥118,000,000	7.0%	82.6%	¥71,515	1.9回	¥37,639.55
m3	1650人	¥107,500,000	6.4%	89.0%	¥65,152	1.8回	¥36,195.29
m2	1650人	¥97,000,000	5.8%	94.8%	¥58,788	1.7回	¥34,581.11
m1	1650人	¥87,500,000	5.2%	100.0%	¥53,030	1.6回	¥33,143.94
合計	16,500人	¥1,677,500,000	100.0%	-	-	-	-

各セグメントのお客様の一覧 基本情報と購入履歴

Decile分析:結果

分析区分 m10 購入期間 2007年01月01日~2007年03月31日 利用店 御茶ノ水店

商品分類 レディースファッション

100件中 / 1-20件

会員ID	名前
0000001	日本 花子
0000002	鈴置 良子
0000003	神原 洋考
0000004	潘 崇
0000005	古谷 善子

会員基本情報

入会年月日 2003/02/22

会員ID 0000001

会員カ-F発行店 御茶ノ水店

お名前 日本花子(ニホノハナコ)様

生年月日 1972/03/22

性別 女

〒101-0062 東京都千代田区 千代田区 神田駿河台2-1 プラ

購入履歴

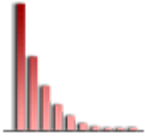
日本花子(ニホノハナコ)様 来店回数 60回 / 購入回数 30回 / 購入金額計 300,000円 / 福利金額計 200,000円

100件中 / 1-20件

購入年月日	商品番号	商品名	単価	数量	金額	利用店舗	接客者
2007/05/21 12:22:22	0089983	レディースファッション スカート	2000	5	10,000	御茶ノ水店	神原 洋考
2007/05/20 12:22:22	0023983	レディースファッション スーツナットピエレガゼント	50,000	2	100,000	御茶ノ水店	鈴置 良子
2007/05/18 12:22:22	0013983	レディースファッション ソックス S	700	3	2,100	Web本店	-



3 Decile



3-2. Decile分析 m'粗利の活用（オプション）

デシル分析を行い、粗利に占めるお客様の構成を把握します。集計結果をダウンロードしレポート作成に役立てることができます。各セグメントのお客様のリストを取得することができます。

デシル分析（粗利）の登録

Customer RFM Decile Query Promotion Admin

» List » New

Decile分析:新規条件登録

タイトル	<input type="text"/>
説明	<input type="text"/>
区分	<input type="text" value="m"/>
購入期間	<input type="text" value="m"/> 年 <input type="text" value="1"/> 月 <input type="text" value="1"/> 日 ~ 2007年 <input type="text" value="3"/> 月 <input type="text" value="31"/> 日
利用店	<input type="text" value="御茶ノ水店"/>
商品分類	<input type="text" value="レディースファッション"/> <input type="text" value="中分類"/> <input type="text" value="小分類"/>

保存

4 - 1. Query1



条件の登録

「指定した期間内に特定の商品、もしくは商品分類をご購入いただいた方」 & (かつ) 「指定した期間内に特定の商品、もしくは商品分類をご購入した実績のある方、ない方」を抽出します。



Query 1 >> List >> New Query 2 >> List >> New

Query1:新規

タイトル

説明

会員カード発行店
指定なし

性別
 指定無し 男 女

生年月日
年 月 日 ~ 年 月 日

都道府県
指定なし

購入期間
2006年 10月 01日 ~ 2006年 12月 31日

利用店
御茶ノ水店

購入商品
 商品コード
 商品分類
レディースファッション 中分類 小分類

▼さらに条件を絞り込む▼

期間
2007年 01月 01日 ~ 2007年 03月 31日

購入商品
 商品コード
 商品分類
レディースファッション 中分類 小分類

購入実績
 あり なし

条件1を保存 条件1&2を保存

Query1の結果

Query1:結果

状況:集計終了

タイトル 2007年春W見込み

説明 '06冬購入あり'07春なし

会員カード発行店	指定なし
性別	女
生年月日	-
都道府県	指定なし
購入期間	2006年10月01日~2006年12月31日
利用店	御茶ノ水店
商品分類	レディースファッション
期間	2007年01月01日~2007年03月31日
購入商品	レディースファッション
購入実績	なし

条件1	条件1 & 2	
人数	人数	割合
16500人	10000人	60.06%



ダウンロード

条件に合致したお客様の一覧

名簿ダウンロード

100件中 / 1-20件

会員ID	名前	購入金額	購入回数
0000001	日本 花子	¥250,000	4回
0000002	池田 太郎	¥260,000	6回
0000003	山本 次郎	¥270,000	7回
0000004	武田 三郎	¥230,000	5回
0000005	上杉 恵理子	¥300,000	4回

4 Query

4-2. Query2 (オプション)



商品・商品分類の相関関係を確認します。複数の商品・商品分類の間に強い相関関係が確認できた場合、Query1で他方を購入していない方を見つけることができます。

相関を確認したい商品・商品分類の登録

Customer RFM Decile Query Promotion Admin

Query 1 >> List >> New Query 2 >> List >> New

Query2:新規

タイトル	<input type="text"/>
説明	<input type="text"/>
購入期間	2007年 01月 01日 ~ 2007年 03月 31日
商品A	<input checked="" type="radio"/> 商品コード: A001 <input type="radio"/> 商品分類 大分類 <input type="text"/> 中分類 <input type="text"/> 小分類 <input type="text"/>
商品B	<input checked="" type="radio"/> 商品コード: B001 <input type="radio"/> 商品分類 大分類 <input type="text"/> 中分類 <input type="text"/> 小分類 <input type="text"/>
商品C	<input checked="" type="radio"/> 商品コード: C001 <input type="radio"/> 商品分類 大分類 <input type="text"/> 中分類 <input type="text"/> 小分類 <input type="text"/>
商品D	<input checked="" type="radio"/> 商品コード: D001 <input type="radio"/> 商品分類 大分類 <input type="text"/> 中分類 <input type="text"/> 小分類 <input type="text"/>

Query 2 の結果

Query2:結果

状況: 集計終了

タイトル: 2007年春Wアクセサリ

説明: 商品相関

購入期間: 2007年01月01日~2007年03月31日

商品A: A001

商品B: B001

商品C: C001

商品D: D001

	購入者	商品A	商品B	商品C	商品D
商品A	100人	-	80人	20人	20人
商品B	100人	80人	-	20人	30人
商品C	100人	20人	20人	-	70人
商品D	100人	20人	30人	70人	-

条件に合致したお客様の一覧

100件中 / 1-20件

会員ID	名前	購入金額	購入回数
0000001	日本 花子	¥250,000	4回
0000002	山本 信成	¥250,000	4回
0000003	織田 一郎	¥260,000	5回
0000004	武田 次郎	¥260,000	6回
0000005	竹中 三郎	¥200,000	5回

5 Promotion



5-1. ターゲティングリストの作成

プロモーション対象者のリストを作成します。RFM分析、デシル分析、Query1の結果を活用することができます。会員IDからなるCSVファイルを読み込んでリストとして取り込むこともできます。リストを複数に分割して、同時期に実施する異なるプロモーションを比較することができます。

ターゲティングリストの作成

Customer RFM Decile Query Promotion Admin

Targeting >> List >> New Promotion >> List >> New

ターゲティングリスト作成

タイトル

説明

店舗 全店 利用店 カード発行店

Customer 性別 指定無し 男 女

都道府県 すべて

生年月日 年 月 日 ~ 年 月 日

ご案内の許可 DM 自宅電話 携帯電話 PCメール 携帯メール

RFM

RF	F5	F4	F3	F2	F1
R5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
R4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
R3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
R2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
R1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

分析区分

集計期間 2007年04月度

商品分類 大分類 中分類 小分類

Decile

保存したDecile Decile分析タイトル

区分 m10 m9 m8 m7 m6 m5 m4 m3 m2 m1

Query 1

保存したQuery 1 Query1タイトル

File

ファイル

List

ターゲティングリスト ターゲティングリスト

リストの分割 なし

RFM分析結果の対象者を選択

RFM

RF

F5 F4

R5

R4

R3

分析区分

デシル分析結果から対象を選択

Decile

保存したDecile Decile分析タイトル

区分 2007年春レディスファッション
2007年春メンズウェア
Decile分析タイトル

区分 m10 m9 m8 m7 m6

Query1の結果から対象を選択

Query 1

保存したQuery 1 Query1タイトル

File

ファイル 2007年春Wお得意様
2007年春Mお得意様
Query1タイトル

対象者のファイルを取り込み

File

ファイル

既に作成済みのターゲティングリストを参照

List

ターゲティングリスト ターゲティングリスト

リストの分割 2007年春Wお得意様
2007年春Mお得意様
2007年春レディスファッション

リストを複数に分割

リストの分割 なし

2

3

ターゲティングリストの一覧

ターゲティングリスト一覧

100件中 / 1-20件

タイトル	人数	登録日	作成者	DL	削除
2007年春Wお得意様	1000人	2007/04/12	小林 四一	<input type="button" value="DL"/>	<input type="button" value="削除"/>
2007年春Mお得意様	1000人	2007/04/12	小林 四一	<input type="button" value="DL"/>	<input type="button" value="削除"/>
2006年冬Wお得意様	1000人	2007/01/12	user_name	<input type="button" value="DL"/>	<input type="button" value="削除"/>
2006年Mお得意様	1000人	2007/01/12	user_name	<input type="button" value="DL"/>	<input type="button" value="削除"/>
ターゲティングリスト	1000人	2007/03/22	user_name	<input type="button" value="DL"/>	<input type="button" value="削除"/>



5-2. プロモーションの登録と効果測定

効果測定期間中にターゲティングリストのお客様が購入すれば、それをプロモーションの効果とします。

プロモーションの登録

Customer RFM Decile Query Promotion Admin

Targeting >> List >> New Promotion >> List >> New

プロモーション登録

タイトル

説明

使用するリスト

効果測定集計期間 ~

ご案内の方式 DM 自宅電話 携帯電話 PCメール 携帯メール

ご案内商品(1)

商品分類
大分類 中分類 小分類

商品コード

ご案内商品(2)

商品分類
大分類 中分類 小分類

商品コード

ご案内商品(3)

商品分類
大分類 中分類 小分類

商品コード

5-1で作成したターゲティングリストから選択

使用するリスト	ターゲティングリスト
効果測定集計期間	2007年春Wお得意様
ご案内の方式	2007年春Mお得意様 2006年冬Wお得意様 2006年冬Mお得意様

効果測定期間を登録

効果測定集計期間	2007年04月15日 ~ 2007年05月15日
----------	---------------------------

プロモーションの結果一覧

プロモーションリスト一覧

100件中 / 1-20件

タイトル	人数	購入者数	登録日	作成者	状況	DL	削除
2007年春Wお得意様へご案内	1000人	500人	2007/04/12	小林 四一	集計終了	<input type="button" value="DL"/>	<input type="button" value="削除"/>
2007年春Mお得意様へご案内	1000人	500人	2007/04/12	小林 四一	集計終了	<input type="button" value="DL"/>	<input type="button" value="削除"/>
2006年冬Wお得意様へご案内	1000人	500人	2007/01/12	user_name	集計中	<input type="button" value="DL"/>	<input type="button" value="削除"/>
2006年冬Mお得意様へご案内	1000人	500人	2007/01/12	user_name	集計前	<input type="button" value="DL"/>	<input type="button" value="削除"/>
ターゲティングリストへご案内	1000人	500人	2007/03/22	user_name	集計終了	<input type="button" value="DL"/>	<input type="button" value="削除"/>

【snacleによるサイト内行動履歴分析とマイページマーケティングの例】

今週末、西表島に行く予定の方は・・・興味ある情報／記事を検索・閲覧します。 → 会員さんのサイト内の行動が記録されます。

このスクリーンショットは、snacle COMMUNITYの検索結果ページを示しています。検索キーワードは「西表島」です。検索結果として、2006/5/2の「snacleからオープニングキャンペーンのお知らせです」と、2006/5/1の「snacle Blog プレスリリース」が表示されています。また、「教えてお魚先生!」というQ&Aセクションがあり、2006/5/10の「この魚は何でしょうか?」や、2006/5/6の「こんな質問がずかしのようですが、シュノーケルは結構暇なんでしょうか?」などの質問が掲載されています。さらに、「みんなで作る水中写真集」の募集要項や「新着画像」の紹介も確認できます。

このスクリーンショットは、snacle COMMUNITYの「snacleブログ」カテゴリページを示しています。検索結果として、「西表島(120)」が表示されています。また、「沖繩(1,807)のサブカテゴリ一覧」が示されており、沖繩本島・北部(300)、沖繩本島・中部(200)、沖繩本島・南部(100)などのサブカテゴリがリストアップされています。さらに、「ブログカテゴリ」の一覧も確認できます。

このスクリーンショットは、snacle COMMUNITYのユーザープロフィールページを示しています。ユーザー名は「snappyさん」です。プロフィールには「snacle ID」や「パスワード」の欄があり、「ログイン」ボタンが配置されています。また、「ブログ」タブが選択されており、2006/5/5 23:09:26の「透明底抜群!!」という記事が掲載されています。記事内容は「GWお沖縄・西表島に来ていますが、今日で早3日目を迎えました。もう明日には飛行機で帰らねばならなくて...」と述べています。

このスクリーンショットは、snacle BLOGの記事ページを示しています。記事タイトルは「クラゲぶかぶか」です。記事内容は「Glaucoesの海中散歩:ログブック、意味の部屋です。ブログの説明・紹介文などが入りますブログの説明・紹介文などが入りますブログの説明・紹介文などが入ります」です。また、「snappyさん」のブログプロフィールも表示されています。

【snacleによるサイト内行動履歴分析とマイページマーケティングの例】

西表島に関心がありそうな会員さんのリストを作成します。

- ・西表島に関する記事・情報に頻繁にアクセスしている方
- ・西表島に関する情報はすぐに読みたいと登録している方
(登録していると、会員さんのマイページですぐに読めます。)

そのリストに含まれる会員さんのマイページにお案内をセットします。
ご案内のクリック効果測定も可能です。

パーソナルインフォメーション設定

抽出対象者リストに対し、マイページで個別にお知らせを表示します。

対象者リスト [参照...](#)

お知らせタイトル

お知らせの表示形式を選んでください

テキスト

ようこそ、西表島へ！
ダイビングの記念に……

画像 [参照...](#)

画像URL

リンク先URL

表示期間 2006年10月30日23時～
2006年10月30日23時

[設定](#)

会員さんのマイページにご案内が掲載されます。

Logout | snacle MYPAGE | 企業TOP / ショッピング / ブログ / マイページ / MENU5

snappyさん
自分のブログを見る
ポイント手帳[500p]
Logout

マイページTOP

記事作成
記事一覧
マイコレクション設定
ブログテンプレート
お気に入りリンク集
アクセスログ
コメント/トラックバック

インフォメーション

2006/5/19 [インフォメーションです!](#)

2006/5/19 企業からのお知らせなどが入ります。企業側が準備したリッチなペリヤウが可能です。

パーソナルインフォメーション

2006/5/19 [パーソナルインフォメーションです!](#)

2006/5/19 ここは対象者を限定して企業側からのお知らせを設置するスペースです。対象者抽出やお知らせの設定は管理画面から設定できます。

教えてお魚先生!

○ 2006/5/10
この魚は何でしょうか?この魚は何でしょうか?この魚は何でしょうか?

企業キャンペーン・バナー

みんなで作る 水中写真集

募集要項

アフィリエイト人気商品

アフィリエイト商品名
商品説明が表示されます。事前に商品マスタを準備いただきます。お客様に応じて表示する項目は変更可能です。

アフィリエイト商品名
商品説明XXXXX