

第六回情報系  
メルマガと  
ステップメール



好き&得意で突き抜ける！

スーパー  
ステージアップ  
起業塾





# 第六回 情報系 メルマガとステップメール

---



- シェア(近況報告)
- いまさら聞けないメルマガの始め方、運用方法
- お客様が絶えなくなるリストマーケティングの極意



# まずは皆さんの報告から



この二週間、何か動きがあった方はご報告下さい。  
また質疑等も可能です





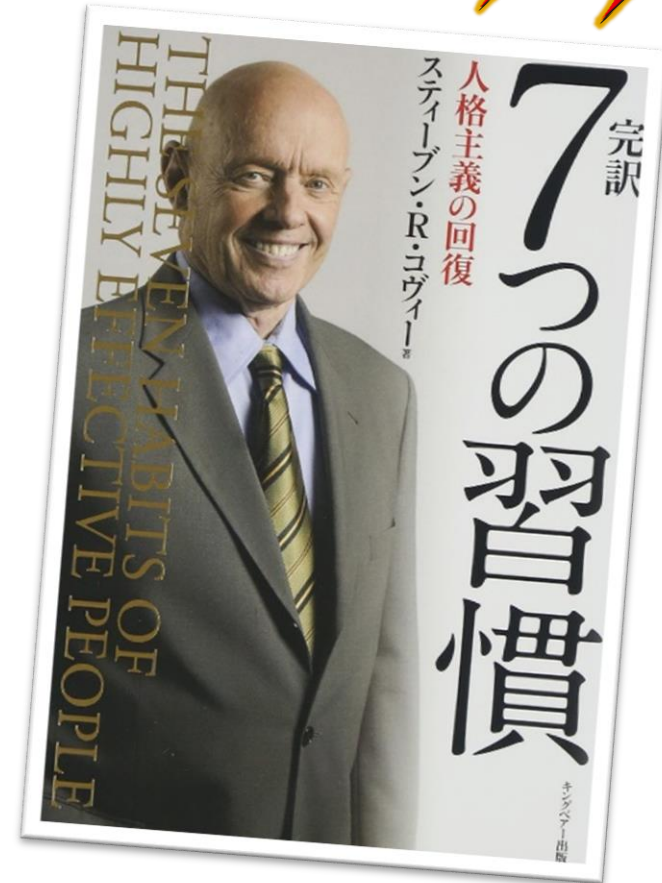
前回のおさらい



# 第五回 七つの習慣勉強会



- ☑ シェア & 前回のおさらい
- ☑ 七つの習慣の前に…
- ☑ 七つの習慣 ～私的成功～
- ☑ 七つの習慣 ～公的成功～



## ◆ 7つの習慣

- 第1の習慣 主体性を発揮する
- 第2の習慣 目的を持って始める
- 第3の習慣 重要事項を優先する
- 第4の習慣 Win-Winを考える
- 第5の習慣 理解してから理解される
- 第6の習慣 相乗効果を発揮する
- 第7の習慣 刃を研ぐ



# 起業の基礎

---

## ■ インサイド・アウト

自分(内側)から周囲(外側)に影響を及ぼす。  
他人や環境を変えるには自分が変わるという考え方。

信頼されたいなら信頼される人になる  
愛されたいなら愛される自分になる

# 起業の基礎

---

## ■ インサイド・アウト

全ての問題は自分の中にあり、  
自分が変わらなければ周囲も変わらない  
という考え方



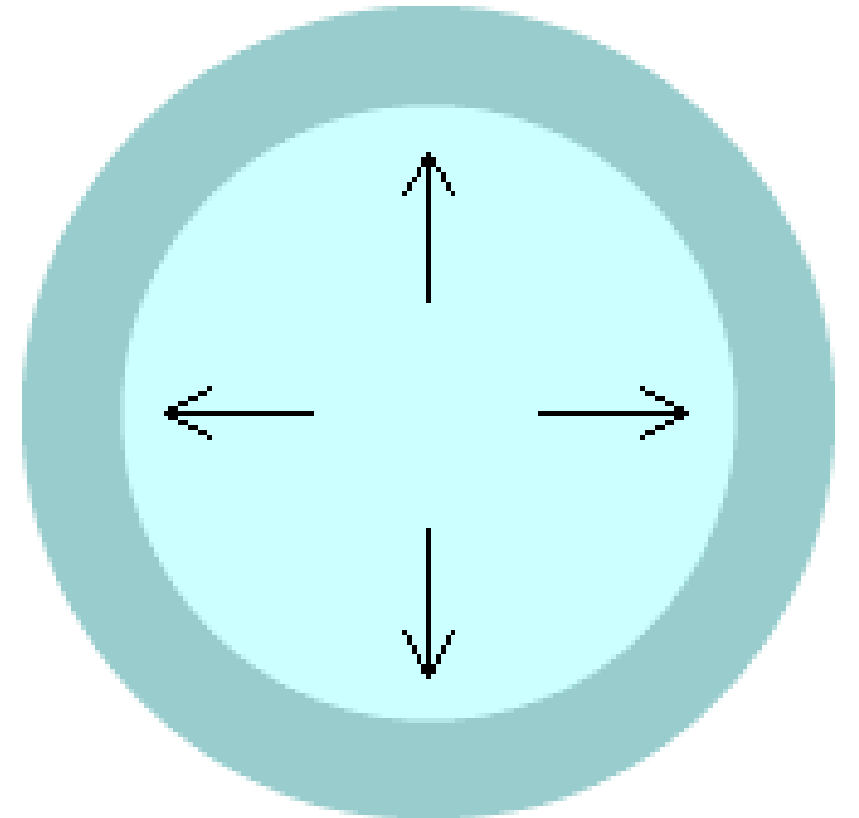
# 起業の基礎

---

## ■ 第1の習慣 主体性を発揮する

### 影響の輪＝信頼の輪

主体性を発揮し  
誰からも信頼され  
必要とされる人になろう。



影響の輪が広がる

# 起業の基礎

---

## ■ 第2の習慣 目的を持って始める

### ◆ ミッション・ステートメントとは…

人それぞれの生活、  
行動における憲法のようなもの。  
形式や内容、分量は人それぞれ。  
こうでなければいけない、というものは全くありません。

個人であれば  
「使命・志」

起業であれば  
「理念・ credo」

※ただし、義務でなく心からワクワクできて楽しむことであるべき

# 起業の基礎

---

## ■ 第3の習慣 重要事項を優先する

### ◆ 成功者の共通点

成功者達の共通点は、成功していない人達の嫌がることを実行に移す習慣を身に着けていることである。

必ずしも好きでやっているわけではないが自らの嫌だという感情をその目的意識の強さに服従させているのだ。



まず決めるべきはゴール

■ 時間の考え方 = 志から見て行動を決める

	緊急	緊急でない
重要	【第一領域】 緊急かつ重要	【第二領域】 緊急でないが重要
重要でない	【第三領域】 緊急だが重要でない	【第四領域】 緊急でも重要でもない

志、使命から考えて  
重要か緊急かを考える  
第二領域がカギとなる！

【バランスが大事】

どこかをゼロにする必要はないが、3や4が多いと志を果たすまで時間がかかる。

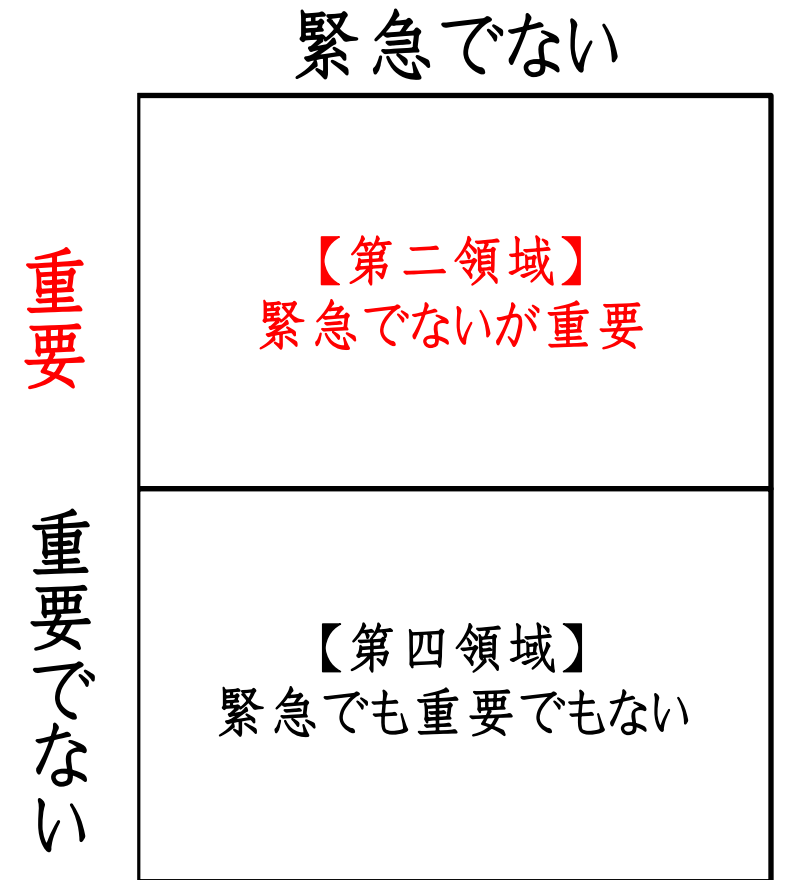
まず決めるべきはゴール

---

■ 緊急度ではなく重要度を優先する

第2領域は第1、第3領域のように向こうから働きかけてはくれず、自分で管理しなければならない難しさがあります。

でも第2領域が未来を創ります！



# 起業の基礎

---

## ■ 第4の習慣 Win-Winを考える

### ◆ コビー博士

私たちは勝つか負けるかで物事を考えがちだ。



しかし公的**成功**とは他者を負かして手に入れるものではなく  
関わったすべての人が喜ぶ結果を手に入れることである。

# 起業の基礎

---

## ■ Win-Winを考える

「勝者がいれば必ず敗者がいる」  
と考えるのは間違い。

自分のやり方、相手のやり方だけでなくもっと  
良い方法を模索する。

お互いに良いのはどんな方法か。

### Win-win

自分も相手も勝つ  
両者が納得する  
第3案を発見する

### No Deal

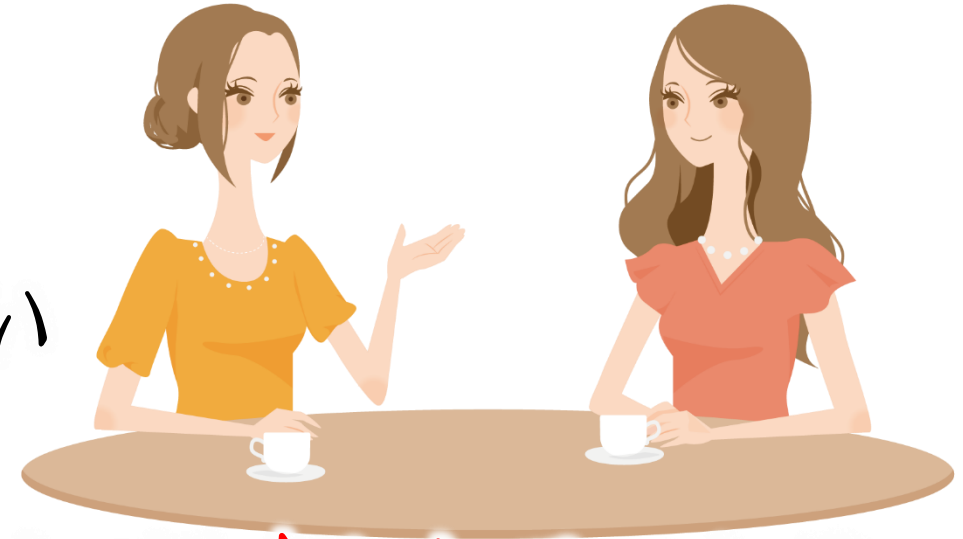
取引しない  
Win-Winを目指したが  
双方が納得できない場合

## 起業の基礎

---

### ■ 第5の習慣 理解してから理解される

人は話すことに「快樂」を感じる  
自分の「快樂」を優先してはいけない



大事なことは問題をきちんと理解することや  
「どう感じているか」に耳を傾けること。



# 起業の基礎

## Win-Winの関係をうむ

会話の段階

高い

④感情移入して聴く

相手の目線で聴く。相手が世界をどう見ているか感情移入によって理解する

③注意して聞く

関心をもって深く聞く。相手が問題と思っていることが何か理解しようと努める。

②選択的に聞く

自分が興味がある部分にのみ関心を持ち自分の目線で解釈・評価する

①聞くふりをする

ただ相槌をうつだけで話の内容には無関心。別のことを考えている。

①無視する

話しかけられても返事もしない。相手の存在を認めた振る舞いをしない。

低い

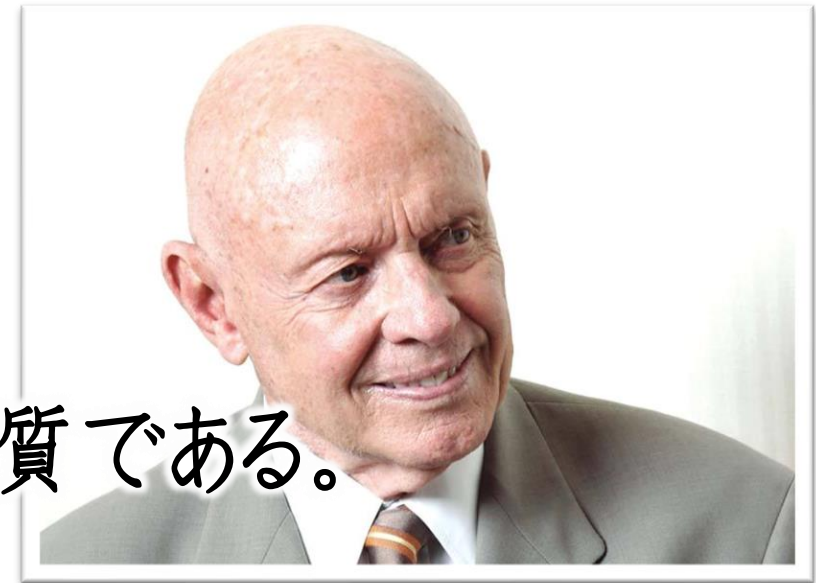
## 起業の基礎

---

### ■ 第6の習慣 相乗効果(シナジー)を発揮する

#### ◆ コビー博士

違いを尊重することがシナジーの本質である。



本当の意味で豊かに生きられる人は  
自分のものの見方には限界があると認める謙虚さをもち  
違いを尊重することによって得られる豊かな資源を大切にする。

# 起業の基礎

---

相乗効果:AとBの意見から大きな成果が生まれる

第三の案

A

B

創造的でお互いに  
大きなメリットを  
もたらす成果

# 起業の基礎

---

## ■ 第7の習慣 刃を研ぐ

### ◆ コビー博士

一日のうちわずか一時間を、  
自分を内側から磨くことに使うだけで  
私的 success という大きな結果を生み、人間関係も良くなる。



長期的に肉体、精神、知性を日々鍛え、強くし  
人生の難局に立ち向かい乗り越えられるようになるのだ。

# 起業の基礎

## ■ 自分自身を磨く(刃を研ぐ)活動例

### 肉体を磨く

食事・運動によって身体をメンテナンス

- ・定期的な運動の時間
- ・規則正しく食事をし、十分睡眠をとる

→ 第一の習慣 主体的である

### 精神を磨く

心を静めて自らの価値観を深く見つめる

- ・瞑想、ヨガなどで自分と向き合う
- ・文学や音楽鑑賞、自然でリフレッシュ

→ 第二の習慣 終わりから考える

### 社会・情緒を磨く

他人との関係を強化し心の平安を保つ

- ・意見が異なっても納得できるまで話し合う
- ・相手の立場を尊重して話を聴く

→ 第四～第六の習慣

### 知性を磨く

知識を増やし、情報選択・収集力を身に着ける

- ・優れた書物を読むことで社会を知る
- ・ブログやSNSで経験や考えをアウトプットする

→ 第三の習慣 重要事項を優先する

## ◆ 7つの習慣

- 第1の習慣 主体性を発揮する
- 第2の習慣 目的を持って始める
- 第3の習慣 重要事項を優先する
- 第4の習慣 Win-Winを考える
- 第5の習慣 理解してから理解される
- 第6の習慣 相乗効果を発揮する
- 第7の習慣 刃を研ぐ





【ここからが今日の本編】

いまさら聞けない  
メルマガの始め方、運用方法



# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆基本

ブログやHPは新規集客には向いているが  
リピートにはあまり即効性が無い。  
なぜなら…



# 待ちの姿勢



# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆基本

メルマガは  
直接お客様の手元に届くので  
思い出してもらえる…



# 攻めの姿勢

# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆基本

でもメルマガって、  
ちゃんと読んでもらえないんじゃないの？



# それでOK

# 安定経営を実現させる！リピート集客の秘密

---

## ◆大原則

- いかかに思い出してもらえるか
- 必要な時まで繋がっていられるか

# メルマガ・ステップメールの基本

---

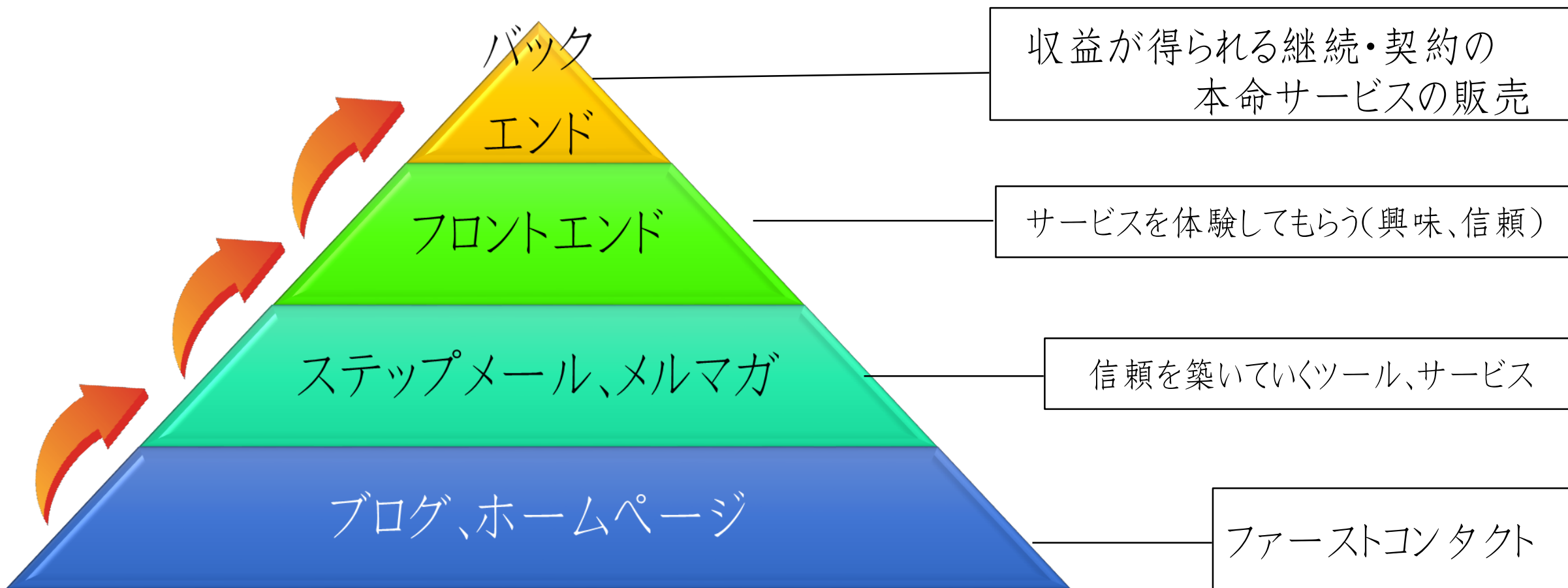
## ◆メルマガ

お客様のメールアドレスに直接届くもの。  
Webではこれが**不動の最強集客術**



# メルマガ・ステップメールの基本

## ■ 集客の仕組みを理解する。



# メルマガ・ステップメールの基本

---

◆メルマガの読者 = 見込み客

読者300人 → **集客**に困らなくなる

読者1000人 → **お金**に困らなくなる

1リスト年収1万円といわれています。



# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆メルマガとブログの力関係



メルマガ



先生と生徒



Ameba



ブログ、LINE公式



近い存在

## メルマガ・ステップメールの基本

---

◆メルマガは読者を増やすのが大変…

- お店でコツコツ啓蒙活動
- ブログやHPで案内

**「お得情報が届きます」**

では増えない！





## メルマガ・ステップメールの基本

---

◆メルマガ 読者を増やすのが大変…

お得情報

= 売込みだから。



## メルマガ・ステップメールの基本

---

◆メルマガ 読者を増やすには…

登録することで  
得られるメリットが**必要**

例)何かを学べる、安く買えるなど

# メルマガ・ステップメールの基本

---

◆メルマガ 読者を増やすならコレ！

**ステップメール**（設定した順番で届くメルマガ）



# メルマガ・ステップメールの基本

---

◆メルマガ 読者を増やすならコレ！

## ステップメール

### ノウハウ型

〇〇メール講座  
〇〇メールレッスン



### ストーリー型

〇〇さんが〇〇に  
なった物語



# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆メルマガ 読者を増やすならコレ！

### ノウハウ型 = 左脳型用

専門知識をメールセミナーとして配信するタイプ。  
コンサル、コーチ、カウンセラー、ヒーラーなど講座販売系の方にオススメ。



### ストーリー型 = 右脳型用

自分のサービスを疑似体験して頂くメール物語。小説のような構成だが、その随所に「心に響くエッセンス」を組み込んであげると、喜ばれる。



# メルマガ・ステップメールの基本

---

◆メルマガ 読者を増やすならコレ！



ノウハウ型  
＝ 左脳型用

ストーリー型  
＝ 右脳型用

## メルマガ・ステップメールの基本

---

◆メルマガ 読者を増やすならコレ！

自動的に読者さんを  
ファン化出来るのが  
ステップメール

## メルマガ・ステップメールの基本

---

◆ファン化するには

【ファンになると…】

信頼し、あなたを好きで  
商品を買いたい状態





## メルマガ・ステップメールの基本

---

◆ファン化するには

【ファンにするには】

教育が必要

→ ステップメールで意識改革



信頼と興味、  
意識を高める！

## ◆伝えていくべき項目

- サービスを受けるメリット、他との違い
- 実績（受けた人がどうなったのか）
- 自分の過去、決意
- 投資意識
- やらない時の後悔

## ◆ 自動化ステップメール作成のコツ

1、ノウハウさえ書けばいいものではない

2、通常回にはフロント案内を入れない

3、お客様の成果は毎回サラッと入れる

4、最終話は販売記事！フロントに繋げる！

【ノウハウ系】  
① 前回のおさらい  
② 実践した人の変化  
③ 今日の本編

【ストーリー系】  
追伸にお客様の成果

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆ 自動化ステップメール作成のコツ



0	【第零話】「ブランディング＝目立たせる」ではない！
1	【第一話】売れない＆迷走する理由はコンセプトにあり！
2	【第二話】メガヒットコンセプトを作る三種の神器とは！？
3	【第三話】USP（強み）だけではダメな理由
4	【第四話】ペルソナ作りと、理想の旦那探しは似ている！？
5	【第五話】遂に“メガヒットコンセプト”完成！でもそれだけじゃダメー！
6	【第六話】まさかのメガヒットコンセプトでこんなことに...
7	【最終話】売れた後の落とし穴に要注意...果たして優子さんは幸せになれたのか！？
8	((customer_name)), 一緒にメガヒットコンセプトを作りませんか？
9	【明日まで】住福が15万円→100万円になった“シンプルな理由”
10	【今日まで】どうすれば成果が出るコンセプトを作れるのか？この3つが正解！

本編で

- ①プロとしての信頼構築
- ②サービスを受けるとどうなる

オファーメールで

- ③フロント申込み自動化

※本編と別に2～3話作る！

# 質疑応答タイム



メルマガ・ステップメールの基本

---

ステップメールを  
作る流れ

# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆ステップメールを作る流れ

- ① ターゲット・ゴールを決める
- ② タイトルを決める
- ③ 目次を作る
- ④ 中身を書く

## メルマガ・ステップメールの基本

---

### ◆ステップメールを作る流れ

- ⑤メルマガスタンドに設置
- ⑥ちゃんと配信されるか確認
- ⑦いつから始まるか予告
- ⑧ブログ・HPに設置



## メルマガ・ステップメールの基本

---

ワークをやりながら  
作っていきましょう！

# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆ ステップメールを作るコツ (ワーク1)

### ① ターゲット・ゴールを決める

どんな人(ペルソナ)に、何を伝える？

読み終わった読者さんをどういう状態にしたい？



ブログ集客を成功させたい & ビジネスを大きく伸ばしたい人に信頼され、この人から学びたいと思ってもらおう！

# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆ ステップメールを作るコツ (ワーク2)

### ① ターゲット・ゴールを決める

どんなキーワードで検索してくる？  
どんな言葉に響く？



アメブロ、ワードプレス、集客、成功、売上アップ

## ◆ ステップメールを作るコツ (ワーク3)

### ② タイトルを決める



読み手のメリットが一瞬で伝わるようなタイトル。

検索キーワードと、「読んでみたくなる」を意識！

数字を使うなら奇数(3、5、7。もしくは10)

## ◆ ステップメールを作るコツ(ワーク4)

### ③ 目次を作る



最低5話。1話1テーマが基本。

その回でなにを伝えるか考えながら目次を作る。

出来れば7話～8話のボリュームが望ましい。

最終話はフロント・ミドル商品のセールスレター！

## ◆ ステップメールを作るコツ

### ④ 中身を書く

住福は直接リザストに書きますが  
GメールかWordなどで書いても良いです。

- ・自動保存されるアプリがオススメ
- ・段落分けの空白改行は、2行
- ・1段落の行数は、多くて3行～4行(短文構成で)

## メルマガ・ステップメールの基本

---

### ◆ ステップメールを作るコツ

#### ④ 中身を書く

文字数の目安

ノウハウ系 1200～2000文字程

ストーリー系 1200～2500文字程

# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆ ステップメールを作るコツ

【登録時が一番モチベーションが高い＝**最重要**】

× 登録のお礼だけ

- 登録のお礼
- ＋ 自己紹介
  - ＋ 意識改革（実績、素直さ、行動、投資）
  - ＋ 第一話スタート

信頼と興味、  
意識を高める！



# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆ ステップメールを作るコツ

### ④ 中身を書く

#### 【毎回やること】

- 前回の復習
- 次回予告
- 意識改革
- 感想をもらう

〇〇さん、今日の感想を、聞かせていただけませんか？  
良かった点を、このメールにそのまま返信してくださいね。

信頼と興味、  
意識を高める！

## ◆伝えていくべき項目

- サービスを受けるメリット、他との違い
- 実績（受けた人がどうなったのか）
- 自分の過去、決意
- やらない時の後悔
- 投資意識

### 【ステップメールのポイント】

- 1、ノウハウさえ書けばいいものではない
- 2、通常回にはフロント案内を入れない
- 3、お客様の成果は毎回サラッと入れる
- 4、最終話は販売記事！フロントに繋げる！

## ◆ 自動化ステップメール作成のコツ

### 【最終話＝フロント、ミドルのセールスレター】

#### ◆ 販売記事と同じような流れで書く

こうなりたいと思わない？ → 出来るようになるとうどうなる？ → やらない時の後悔 → やるとどうなる → やってみると分かる世界 → こんな悩みはありませんか？ → サービスの特徴 → 他者サービスとの比較 → 特典(サポート) → 商品紹介、価格・期限の案内(3日以内などの期限を付ける)

## ◆ 自動化ステップメール作成のコツ

【最終話＝フロント、ミドルのセールスレター】

最終話の反応を上げるのは

それまでの回で如何に【価値】つまり

購入するメリットが伝わっているかどうか

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆ 自動化ステップメール作成のコツ

0	【第零話】「ブランディング＝目立たせる」ではない！
1	【第一話】売れない&迷走する理由はコンセプトにあり！
2	【第二話】メガヒットコンセプトを作る三種の神器とは！？
3	【第三話】USP（強み）だけではダメな理由
4	【第四話】ペルソナ作りと、理想の旦那探しは似ている！？
5	【第五話】遂に“メガヒットコンセプト”完成！でもそれだけじゃダメー！
6	【第六話】まさかのメガヒットコンセプトでこんなことに...
7	【最終話】売れた後の落とし穴に要注意...果たして優子さんは幸せになれたのか！？
8	((customer_name)), 一緒にメガヒットコンセプトを作りませんか？
9	【明日まで】住福が15万円→100万円になった“シンプルな理由”
10	【今日まで】どうすれば成果が出るコンセプトを作れるのか？この3つが正解！

本編で

- ①プロとしての信頼構築
- ②サービスを受けるとどうなる

オファーメールで

- ③フロント申込み自動化

※本編と別に2～3話作る！

## メルマガ・ステップメールの基本

---

### ◆ オファーについて

オファー詳細ページを

リザスト(汎用フォーム)やペライチで作る。

体験サービスなら→予約フォームを用意

動画なら→特設サイトを用意(リザスト/汎用フォームでもOK)

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆体験サービス



個人セッションのご予約 イベントセミナー一覧 電子コンテンツ ショップ お問い合わせ 契約サービス一覧

コース  
【特別価格】体験個人セッション 【60分】 [変更](#)

ご希望の日時を選択してください

前月 当月 翌月

日	月	火	水	木	金	土
7月 19	20	21	22	23	24	25
					10:00 11:00 12:00	
26	27	28	29	30	31	8月 1
		14:00 15:00 16:00 17:00 18:00 19:00 20:00	15:00 16:00 17:00 18:00 19:00 20:00	10:00 11:00 12:00 13:00 14:00 15:00 16:00	12:00 17:00 18:00 19:00 20:00	

住福純  
自分ブランド構築コンサルタント  
年経歴的増加教 TOP50  
年イベント企画員 BEST50  
年予約予約教員 BEST50

個人事業主が各々の技術・能力を最大限に活かし、社会を豊かにすると同時に自己実現できる様の中を作る。

ブランディング 集客 アメブロ 起業 コンサルタント

2008年よりインターネット業界に参入。個人でWebショップを始め、3ヶ月で月商50万円までいくも、安売り競争の激しさに敗れ、2年と持たずに廃業。

メール講座読者限定  
スペシャルオファー

自分ブランド構築コンサルタント  
住福純  
年経歴的増加教 TOP50  
年イベント企画員 BEST50  
年予約予約教員 BEST50

個人事業主が各々の技術・能力を最大限に活かし、社会を豊かにすると同時に自己実現できる様の中を作る。

ブランディング 集客 アメブロ 起業 コンサルタント

2008年よりインターネット業界に参入。個人でWebショップ

オファー詳細ページ

自動返信メールで  
予約フォームと  
支払い案内

ちょっとしたポイントを抑えるだけで  
売れるアメブロ & ワードプレスになっちゃう  
7日間集中講座

Ameba WORDPRESS

ステップメールの登録

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆ 動画販売



ステップメールの登録



オファー詳細ページ



動画視聴特設サイト



# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆ ステップメールを作るコツ

### ⑤メルマガスタンドに設置

【自分にあったメルマガスタンドを選ぶ】



# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆ ステップメールを作るコツ

### ⑤メルマガスタンドに設置

メルマガスタンド	価格	到達率	その他
リザーブストック	無料～5180円/月	中	顧客管理やイベント管理も出来る。秘書替わり！ 無料版は制約もあるがメルマガ・ステメだけなら十分
オートビズ	3240円/月	高	メルマガ・ステップメールだけならコレ
アイーネ	初回のみ10,800円	中～高	広告が入るが低コスト。新しいので未知数。

## 【リザストの特徴】

- メルマガ配信
- 顧客管理
- イベント管理
- セッション管理
- 通販
- 各種フォーム作成
- 紹介者への広告設置
- etc

## メルマガ・ステップメールの基本

---

### ◆ステップメールを作るコツ

#### ⑥ちゃんと配信されるか確認

自分が登録して**運用チェック!**

- ちゃんと時間通りに配信されるか
- 誤字脱字は無いか
- スマホで見ても見にくくないか      etc

# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆ステップメールを作るコツ

### ⑦いつから始まるか 予告

公開初日で100名の読者登録！

→ 「流行っている」の演出でさらに読者増

→ 予告でいかに周知しておくか

# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆ステップメールを作るコツ

### ⑦いつから始まるか 予告

ステップメールの読者を増やすには、  
スタートダッシュが大事！



# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆ステップメールを作るコツ

### ⑧ ブログ・HPに設置

- ・サイドバーに  
直接登録フォームもOK

パートナーから愛されるための11の法則  
読者登録フォーム

お名前(姓名)

メールアドレス

 読者登録

powered by ReserveStock  
**Professional**

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆ ステップメールを作るコツ

### ⑧ ブログ・HPに設

- ・ サイドバーの左上
- ・ メニューバー
- ・ 記事内

#### 圧倒的に集客出来る！売れるアメブロの作り方



簡単アメブロ集客の住福  
プロフィール | ビタの部屋  
なら | グルッぽ | ベタ

性別: 男性  
誕生日: 1984年4月28日12時頃  
血液型: A型  
お住まいの地域: 福岡県  
自己紹介: はじめまして！ 簡単アメブロ集客  
コンサルタントの住福 純(すみふく)です。実  
は私、6年ほど... 続きを読む

読者になる アメンバーになる  
メッセージを送る 公式HP

■集客力がつく、無料のメール講座にご登録下さい！  
とあるサロンオーナーが自分ブランドを作り、集客と売上を変えていくお話です^^

[ご登録はコチラから](#)

自分ブランド横領コンサルタント  
住福 純のメール講座

自分ブランドをつくり、  
仕事が200%楽しくなった  
サロンオーナー 優子さんの  
ステップアップストーリー

アメブロ初心者さんはコチラ！  
「販売力のあるブログの作り方」をお伝えしています。



↑ バナーをクリックでご登録 ↑

Next Innovation 住福 純

[HOME](#) / [アメブロカスタム](#) / [売れるアメブロの作り方](#) / [お問合せ](#)

テーマ

- ◆ コンサルティング (52)
- ◆ まとめ記事 (4)
- ◆ ビジスマインド (44)
- ◆ 強みビジネス (13)
- オーディションの基準 (1)
- ◆ 求人広告のやり方 (1)
- ◆ セミナー情報 (39)
- セミナーレポート (9)
- ◆ キャンペーン (3)
- ◆ アメブロ運用のコツ (55)
- トコンサル・コーチ集客 (12)
- トカウンセラー集客 (11)
- トエステ、ネイルサロン集客 (45)
- ト占い、スピリチュアル集客 (7)
- ト整体、整体集客 (4)
- ト講座・お教室集客 (14)
- トネット 通販集客 (10)
- ト土業、FP集客 (2)
- トスタジオ、スポーツジム集客 (1)
- ト飲食店集客 (5)
- トフェイスブック集客 (3)
- トライン@集客 (0)
- トメルマガ集客 (19)
- ト読者登録について (4)
- トセミナー集客 (8)



## メルマガ・ステップメールの基本

---

リザストに  
ステップメールや  
メルマガを設置する。

# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆リザストへの設置

- ①メルマガを作っておく(タイトルだけでOK)
- ②ステップメール → 新規作成
- ③タイトルと配信設定
- ④お礼メール＋第一話設置

## メルマガ・ステップメールの基本

---

### ◆リザストへの設置

⑤ 受付フォームの文章を設置

⑥ 全ての回を設置

⑦ 公開して読者を募集

※フッターなども設定しておきましょう。

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆リザストへの設置


メルマガを作っておく



メルマガ ステップメール ファストアンサー 全ての見込み客 配信グループ


何をしたらいい?  
ご希望の見込み客集めの種類を選択してください。

良くわからない場合は [皆さんの設定を参考](#) にして作成してください。



**メルマガ**

メルマガが読者登録フォームから読者を集めることができます。また、特典PDFや音声ダウンロードといった、見込み客を集めるのに使えます。登録した方々にメールを一斉配信することができます。




**ステップメール**

あらかじめ書いたメール(記事)が連続配信されます。読者はメルマガにも自動的に登録するようしておくとう便利です。

川口一恵さん独自のノウハウや経験をもとに以下の点に留意して作成してください。

- 独自の経験から得られたノウハウを書く
- 綺麗な表現よりも自分らしい表現で書くほうが受けは良い
- 面白おかしく解説することを心がける
- 本屋で売ってるような内容は避ける
- あくまでもメールっぽく書く
- 一般論を入れるときは必ずあなたの考えを織り交ぜて書く
- 最初と最後に自身がなぜ今のことをしているのか?を書く



**ファストアンサー**

質問と回答を予め設定しておき、お客様が回答すると自動的に回答文が生成され送り返されます。見込み客を集めるのに使えます。

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆リザストへの設置

### ①メルマガを作っておく

自分ブランドをつくり、仕事が200%楽しくなったサロンオーナー..	
コンテンツタイプ	ステップメール
累計読者数	非公開
発刊開始	2015/01/03
<a href="#">読者登録</a>	

【自分ブランド構築】仕事と人生を輝かせるメールマガジン	
コンテンツタイプ	メールマガジン
累計読者数	265名
発刊開始	2014/11/01
<a href="#">読者登録</a>	

売れるアメブロに7日で変身できる集中講座	
コンテンツタイプ	ステップメール
累計読者数	非公開
発刊開始	2014/11/30
<a href="#">読者登録</a>	

ステップメールが終わると自動的にメルマガに登録される。  
メルマガという受け皿を作る。

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆リザストへの設置

### ①メルマガを作っておく

The screenshot shows a web management interface. At the top, there are navigation buttons: 'トップ' (Home), '個別予約管理' (Individual Reservation Management), 'イベント/グループレッスン管理' (Event/Group Lesson Management), 'メルマガ/ステップメール/ファストアンサー' (Newsletter/Step Email/Fast Answer), 'ショップ' (Shop), '汎用フォーム' (General Form), and '友人招待' (Invite Friends). Below this is a secondary menu with 'メルマガ' (Newsletter), 'ステップメール' (Step Email), 'ファストアンサー' (Fast Answer), '全ての見込み客' (All Prospects), and '配信グループ' (Distribution Group). The 'メルマガ' button is highlighted with a red box. Below the menu is a table titled 'メルマガ一覧' (Newsletter List).

公/非公開	メルマガ名	読者数	累計の開封率	ユーザーからの読者登録率
	【自分ブランド構築】仕事と人生を輝かせるメールマガジン	420	20.95%	90.24%

上から順に  
入っていくだけ。

新規作成

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆リザストへの設置

### ②ステップメール → 新規作成

The screenshot displays the Riza software interface. At the top, there is a navigation bar with several icons and buttons. The 'メルマガ/ステップメール/ファストアンサー' (Email/Step Email/Fast Answer) menu item is highlighted with a red box. Below this, the 'ステップメール' (Step Email) sub-menu is also highlighted with a red box. In the bottom right corner, the '新規作成' (New Creation) button is highlighted with a red box. The interface also shows a user profile '自分生きビジネスマスター リザスト検定 3級' (My Business Master Riza Certification 3rd Level) and various other navigation options like 'トップ' (Home), '個別予約管理' (Individual Reservation Management), 'イベント/グループレッスン管理' (Event/Group Lesson Management), 'ショップ' (Shop), '汎用フォーム' (General Form), and '友人招待' (Invite Friends).

上から順に入れていだけ。

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆リザストへの設置

### ③ タイトルと配信設定

ステップメールのタイトル <small>必須</small>	<input type="text"/>
ステップメールの配信間隔	毎日 ▼
ステップメールの送信時間	9 ▼ 時 ←
配信終了後に追加する配信グループ* 有料ステップメールには追加できません	無し ▼
ステップメール記事	配信グループの追加後に編集できるようになります。
PCと携帯両方登録されている場合の配信先ルール	パソコン優先で配信 ▼
ユーザーから購読を解除された場合に名簿から削除しない/する	<input type="radio"/> 削除する <input checked="" type="radio"/> 削除しない
有料/無料 有償版で設定可能です	有料 <input type="radio"/> 無料 <input checked="" type="radio"/>
購読料 有償版で設定可能です	<input type="text"/> 円

ステップメールの  
配信時間は  
午前中がオススメ！

← 戻る

登録



# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆リザストへの設置

### ④お礼メール＋第一話設置

#### 読者登録完了メール

登録完了後に送信されます。次回配信される第1回目のメールに繋がるような内容の文章を書いてください。

表題 第一話 ○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○

((customer\_name))  
テスト1へのご登録ありがとうございました。  
  
ご登録のお礼。  
簡単な自己紹介 or ステップメール紹介。  
第一話スタート。

((mail\_footer))

保存

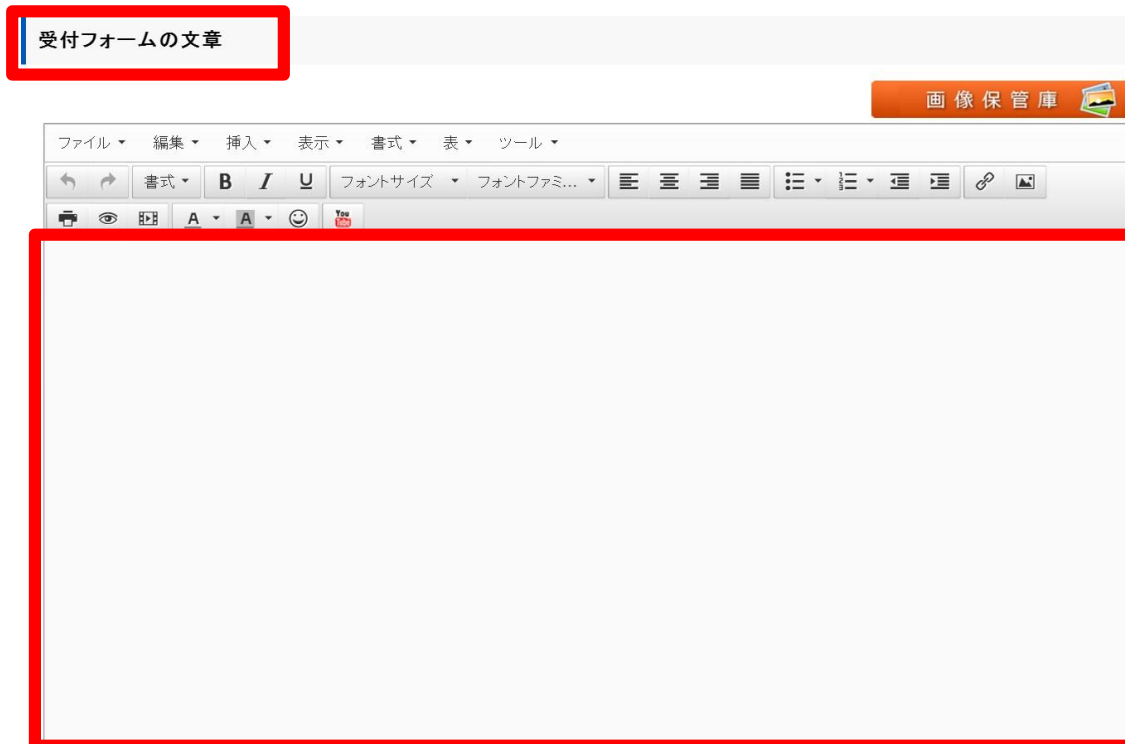
登録時が一番「読むモチベーション」が高い！  
**期待を裏切らないことが大事。**

- 読者登録完了メールに
- ・ご登録のお礼
  - ・簡単な自己紹介 or  
ステップメール紹介
  - ・第一話スタート

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆リザストへの設置

### ⑤ 受付フォームの文章を設置



メルマガの案内文章  
＝ランディングページ(販売記事)

#### 【書くこと】

- ・読めば、誰がどうなる
- ・どういう人におすすめ
- ・どんな悩みが解決する
- ・どういうことを学べる

# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆リザストへの設置

### ⑥ 全ての回を設置

順序	開封数	タイトル	配信タイミング	削除
0	-	第一話 ○○○○○○○○○○○○○○○○○○○	読者登録直後	

あとはどんどん記事を設置していきます。

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆リザストへの設置

### ⑥ 全ての回を設置

The screenshot shows a web interface for configuring step emails. It includes a top navigation bar with buttons for '記事一覧', 'テスト配信', 'すぐに保存', and 'ステップメール記事を追加する'. Below this is a form with fields for '送信元', '本文文字数', '配信時間', and 'メールの表題'. A large text area at the bottom contains the email body content. Red boxes and numbers 1-4 highlight specific elements: 1 points to the 'メールの表題' field, 2 points to the email body text area, 3 points to the 'すぐに保存' button, and 4 points to the 'ステップメール記事を追加する' button.

送信元 住福 純 info@next-inv.net

本文文字数

配信時間を個別に設定  
設定しないと翌日9時に配信

前の記事の配信から、 日後の9時に配信する  
または  
前の記事の配信から、 時間後に配信する(配信時間が深夜0時から翌朝6時になる場合は+6時間加算されます。)

メールの表題 **必須** ①

変換記号一覧/トレーサー一覧 画像保管庫 絵文字一覧

文字メール 写真付きHTMLメール

②

((customer\_name))  
住福 純です。

((mail\_phrases\_1))

配信停止ご希望の方はこちら  
[http://www.reservestock.jp/entry\\_from\\_external\\_forms/stop\\_mail\\_magazine/\(\(serial\\_code\)\)](http://www.reservestock.jp/entry_from_external_forms/stop_mail_magazine/((serial_code)))

☆ ご予約は↓下記予約用リンク↓をクリックしてください☆  
((reserve\_url))  
☆ ↑((customer\_name))用予約リンク ↑ ☆

③

④

- ① タイトル
- ② 本文
- ③ すぐに保存
- ④ 記事を追加

# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆リザストへの設置

### ⑥ 全ての回を設置

→ 最終話にはメルマガ配信の案内を入れる

さて、これでステップメールは終了となります。  
今後は、自動的に「○○○」という私のメルマガをお届けいたします。

メールマガジンでは、主に○○○○などの有益な情報をお届けいたします。  
今後もメルマガを購読いただくと嬉しいです^^

もし、購読をされてみてメルマガが不要な時は、  
メルマガの文書中に読者解除について書いておりますので、お手続きをよろしくお願いします。

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆リザストへの設置

### ⑦公開して読者を募集

テスト1 (0名) ①

ステップメール設定 読者登録フォームの設定 フォームの説明文 確認メールの編集 入力項目の編集 フォームへの足跡 フォームの確認 アクセス解析 登録未完了

読者検索 個別に入力して追加 検索して名簿から追加 一斉に読者追加 ファイルからインポート ステップメール記事一覧/追加 スポット配信記事作成 全記事の完全削除

売上	paypalへの手数料	利益
0円	売上げ * 3.6% + 40円	0円

全ての回を設置したら…

①読者登録フォームの設定

②「公開して読者を募集」を選択



まずは自分が登録して

運用チェック

メルマガ/シナリオ名 **必須** テスト1

読者の募集 ②

非公開(表示しない) 非公開(表示しない) 公開して読者を募集

編集が してください。

編集時のための表示確認のみ表示されます。一般の方はアクセスできません。

PC用読者登録ページURL <http://www.reservestock.jp/subscribe/39718>

ブログでの告知 `<a href="http://www.reservestock.jp/subscribe/39718">テスト1の購読申し込みはこちら</a>`

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆リザストへの設置

※フッターも設定しておきましょう。

6年目

画像アップロード 有償版 お問い合わせ スマホプレビュー PCプレビュー みんなのページ now 25982 users

住福 純

メルマガ/ステップメール

イベント・グループ予約

ファストアンサー

個別予約管理

契約サービス管理

物販

① ② ③

① 全体設定

② メール全般の設定

③

メール全般の設定

メール送信元の名前

メールの送信者として表示される名称です。

【自分ブランド構築】住福 純

メールフッター(署名)

((mail\_footer))等、メールの最後に追加されます

★個人事業主が各々の技術・能力を最大限に活かし、社会を豊かにすると同時に自己実現できる世の中を作る。★

- ◆ 株式会社 Lini (ライニー)
- ◆ 代表取締役 住福 純
- ◆ MAIL ... info@next-inv.net
- ◆ TEL ... 080-1797-9096
- ◆ URL ... http://nextinv-ame.com/
- ◆ ブログ ... http://ameblo.jp/next-inv/

③

((customer\_name))での名前差換えの敬称  
お客様あてのメールに((customer\_name))と書くと、お客様の名前に指し換える際の名前の敬称です。

リザーブストック紹介メッセージ

● 表示する  
● 表示しない

このメールは真心でお客様に情報をお届けするリザーブストックで配信しております。  
<https://resast.jp/>

### 【手順】

- ① 全体設定
- ② メール全般の設定
- ③ メールフッター(署名)
- ④ 保存

※既存のものがあればコピーでOK

## メルマガ・ステップメールの基本

---

ここまでが  
リザストへの設置です。  
無料版でもできます！



# メルマガ・ステップメールの基本

---

ステップメール  
公開スケジュールを決める

# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆公開までの流れ

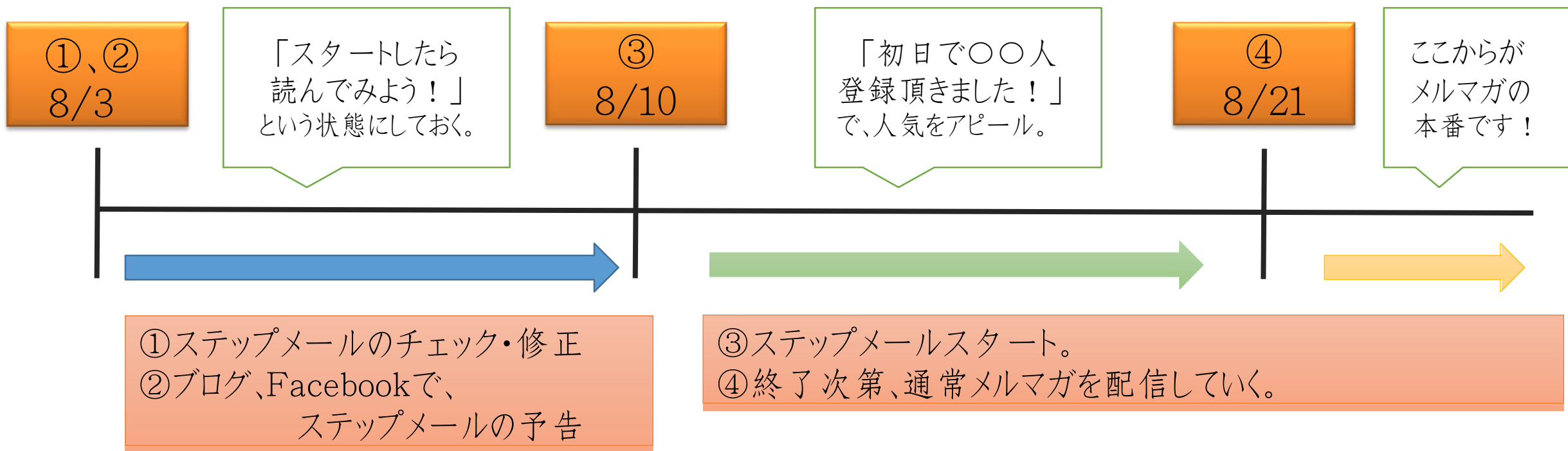
### 【手順】

- ①ステップメールの設置 & チェック
- ②予告を最低3回。「〇月〇日にスタート！」
- ③ステップメールスタート
- ④ステップメールが終わる頃に  
通常メルマガスタート

# メルマガ・ステップメールの基本

## ◆公開までの流れ

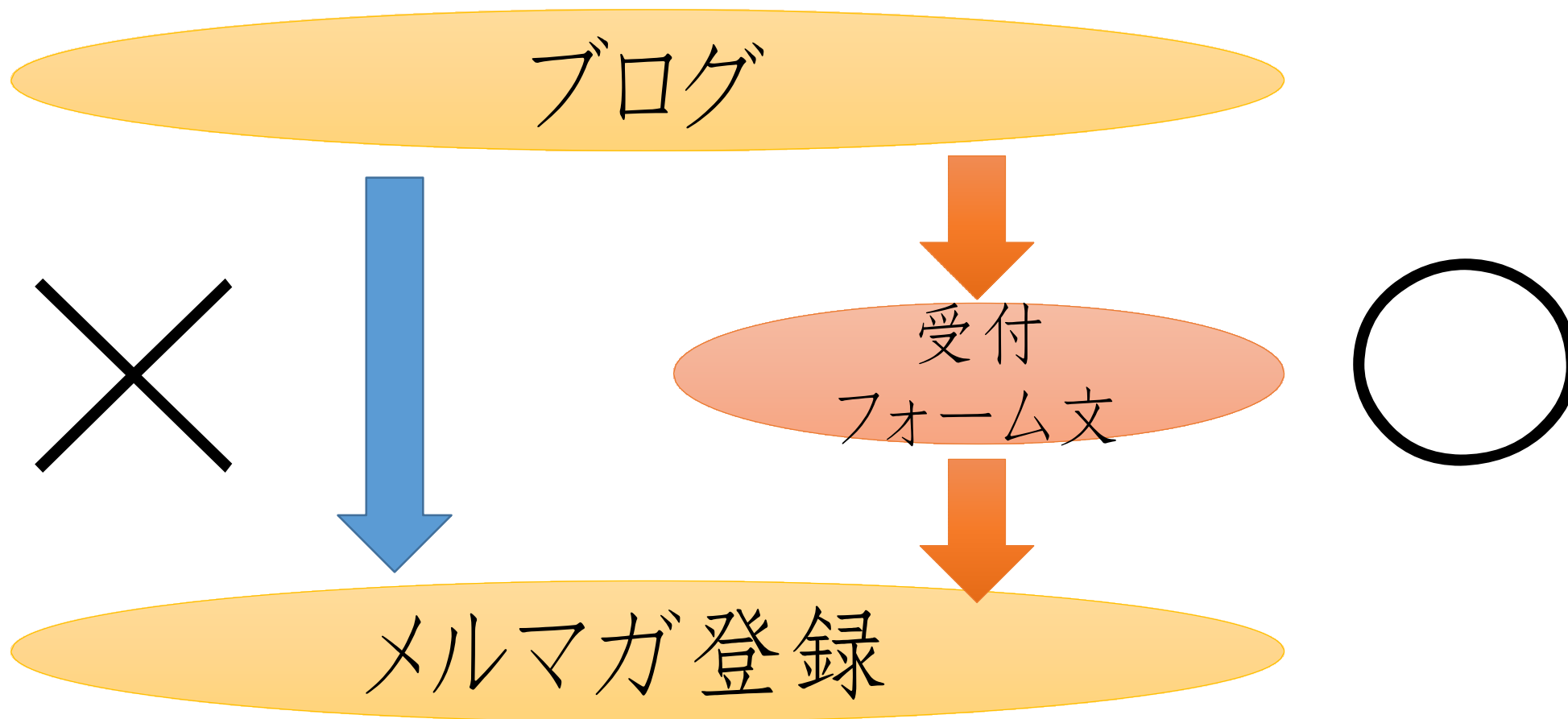
10日間のステップメールを作った時の例



# メルマガ・ステップメールの基本

---

◆登録前の受付フォーム文が大事！



## メルマガ・ステップメールの基本

---

### ◆登録前の受付フォーム文に書くこと

- これを読んだらどうなる。
- どんなことを学べる。
- 書き手の想い。
- 読者の感想。

# 質疑応答タイム



# 【休憩】



お客さんが絶えなくなる  
リストマーケティングの

極意





# お客さんが絶えない 状態を作る2つのカギ

- ① 常に新しい読者が増える
- ② 読者の興味関心度を育てる

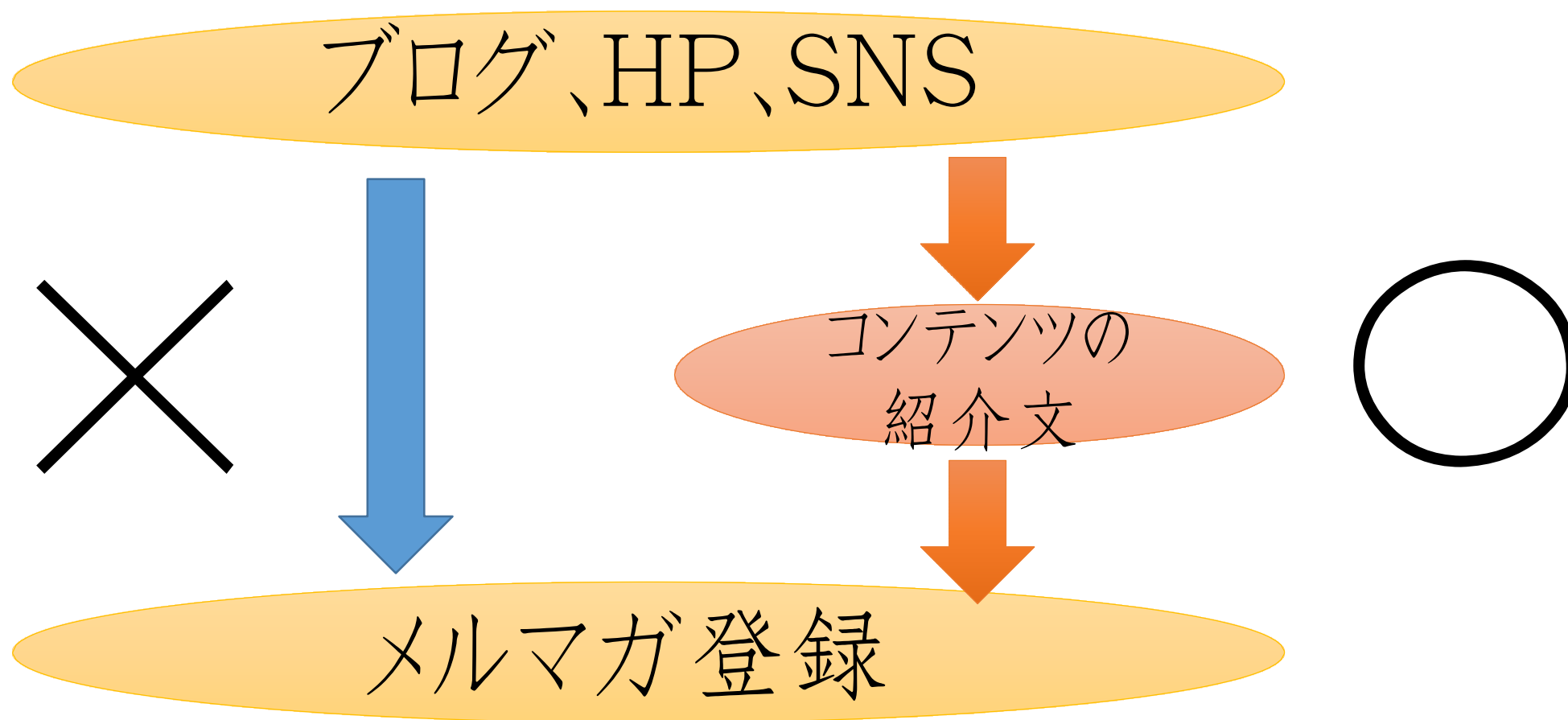
# 【 運用編 1 】

メルマガ読者の増やし方

リストがあれば何でもできる！

---

◆登録前の受付フォーム文が大事！



リストがあれば何でもできる！

# コンテンツ紹介の案内文を作りこむ

- ・読めば、誰がどうなる
- ・どういう人におすすめ
- ・どんな悩みが解決する
- ・どういうことを学べる

いいね! シェア あなたと牛井 幸平さんがいいね! と言っています。



ゼロから6ヶ月で月収7ケタ突破！コンサルビジネス構築徹底解説

【無料メール講座】

ゼロから6ヶ月で月収7ケタ突破！

コンサルビジネス構築徹底解説

なぜゼロから6ヶ月で  
月収7ケタ突破が出来るのか!?

自分もクライアントも成功する  
コンサルビジネス構築  
徹底解説メール講座

このメール講座では、稼げるコンサルタントになる方法、  
コンサルがクライアントを成功させる方法について詳しく解説していきます。

コンサルタントというと、難しいイメージを持たれるかもしれませんが、実はしっかつコンとコンを抑えてしまえばコンサルタントが売れること自体はさほど難しくありません。

私自身、Web制作からスタートしましたが、  
正しい仕組みとセールスを身につけたコンサルタントに転身することで収入は約10倍になりました。

まずこのメール講座では、コンサルタント自身が売れる9つのポイントを具体的に、かつ分かりやすくお伝えしていきます。

リストがあれば何でもできる！

# コンテンツ紹介の案内文を作りこむ

ここが魅力的でないとな  
全てのアクセスの  
反応が鈍くなる！

いいね！シェア あなたと牛井 幸平さんがいいね！と書いています。



ゼロから6ヶ月で月収7ケタ突破！コンサルビジネス構築徹底解説

【無料メール講座】

ゼロから6ヶ月で月収7ケタ突破！

コンサルビジネス構築徹底解説

なぜゼロから6ヶ月で  
月収7ケタ突破が出来るのか！？

自分もクライアントも成功する  
コンサルビジネス構築  
徹底解説メール講座

このメール講座では、稼げるコンサルタントになる方法、  
コンサルがクライアントを成功させる方法について詳しく解説していきます。

コンサルタントというと、難しいイメージを持たれるかもしれませんが、実はしっかつコンとコンを抑えてしまえばコンサルタントが売れること自体はさほど難しくありません。

私自身、Web制作からスタートしましたが、  
正しい仕組みとセールスを身に着けたコンサルタントに転身することで収入は約10倍になりました。

まずこのメール講座では、コンサルタント自身が売れる9つのポイントを具体的に、かつ分かりやすくお伝えしていきます。

リストがあれば何でもできる！

---

②

しっかりと  
目立たせる！

リストがあれば何でもできる！

---

まずはお持ちのサイトに  
設置しましょう！



リストがあれば何でもできる！

# 目立たせる

- サイドバーの左上
- メニューバー
- 記事内（毎記事）

※バナー画像があると目立つ！

圧倒的に集客出来る！売れるアメブロの作り方

え！？アメブロ集客って簡単だったの？

■集客力がつく、無料のメール講座にご登録下さい！  
とあるサロンオーナーが自分ブランドを作り、集客と売上を変えていくお話です^^

ご登録はコチラから

自分ブランド構築コンサルタント  
住福 純のメール講座

自分ブランドをつくり、  
仕事が200%楽しくなった  
サロンオーナー 優子さんの  
ステップアップストーリー

アメブロ初心者さんはコチラ！  
「販売力のあるブログの作り方」をお伝えしています。

Job's-ameba  
make in 7days

売れるアメブロに  
7日で変身できる集中講座

↑ バナークリックでご登録 ↑

Next Innovation 住福 純  
HOME / アメブロカスタム / 売れるアメブロの作り方 / お問い合わせ

性別: 男性  
誕生日: 1984年4月28日12時頃  
血液型: A型  
お住まいの地域: 福岡県  
自己紹介: はじめまして！ 簡単アメブロ集客  
コンサルケントの住福 純(すみふく)です。実  
は私、6年ほど... 続きを読む

読者になる アメンバーになる  
メッセージを送る 公式HP

テーマ

- ◆コンサルティング (52)
- ◆まとめ記事 (4)
- ◆ビジネスマインド (44)
- ◆強みビジネス (13)
- オーディションの基準 (1)
- ◆求人広告のやり方 (1)
- ◆セミナー情報 (39)
- セミナーレポート (9)
- ◆キャンペーン (3)
- ◆アメブロ運用のコツ (55)
- トコンサル・コーチ集客 (12)
- トカウンセラー集客 (11)
- トエステ、ネイルサロン集客 (45)
- ト占い、スピリチュアル集客 (7)
- ト整体、整骨集客 (4)
- ト講座・お教室集客 (14)
- トネット 通販集客 (10)
- ト土業、FP集客 (2)
- トスタジオ、スポーツジム集客 (1)
- ト飲食店集客 (5)
- トフェイスブック集客 (3)
- トライム@集客 (0)
- トメルマガ集客 (19)
- ト読者登録について (4)
- トセミナー集客 (8)



リストがあれば何でもできる！

---

③

ブログを書くたびに  
簡単な紹介を！

リストがあれば何でもできる！

# 毎記事ミニLP (ランディングページ)

記事最後に  
毎回ミニLPを  
入れて登録を促す。

【無料メール講座】

なぜゼロから6ヶ月で  
月収7ケタを突破できるのか！？

自分もお客さんも成功し、幸せになるコンサルビジネスに興味はありますか？

- 【セールス苦手】
- 【自分の強みが分からない】
- 【パソコンもネットも全然ダメ】
- 【そもそもビジネスの仕組みって？】

こんな方々が次々に成功してしまう秘密のコンサルビジネス構築術を無料で公開しております！

なぜゼロから6ヶ月で  
月収7ケタ突破が出来るのか！？

自分もクライアントも成功する  
コンサルビジネス構築  
徹底解説メール講座

【スペシャル特典】  
誰でも売れちゃう  
セールスの7ステップ



登録は  
コチラ

# リストがあれば何でもできる！

フォトグラファーの1日ってどんな感じですか？

2018年11月24日 13時52分17秒 NEW!

テーマ: ◆わたしのこと

ずるいほど魅力的に！

1枚の写真でビジネスが加速するフォトブランディング

埼玉県・越谷市をベースにロケーション & 出張撮影・フォトレッスンをしています。

ナチュラル美的フォトグラファーKanoです。

"1枚の写真から驚くほど魅力的にブランディングする7つの秘密"

▶ [無料メールレッスンに申し込む](#)

[📷撮影プラン](#) / [📷フォトレッスン](#) / [💡ブランディングコンサルティング](#) / [💻Facebook](#) /

[🌟Instagram](#) / [📄お申込み](#) / [📄お問合せ](#)

冒頭でサラッと  
紹介するのも  
効果的です！

リストがあれば何でもできる！

---

④

SNSでもサラッと  
紹介をしておく！

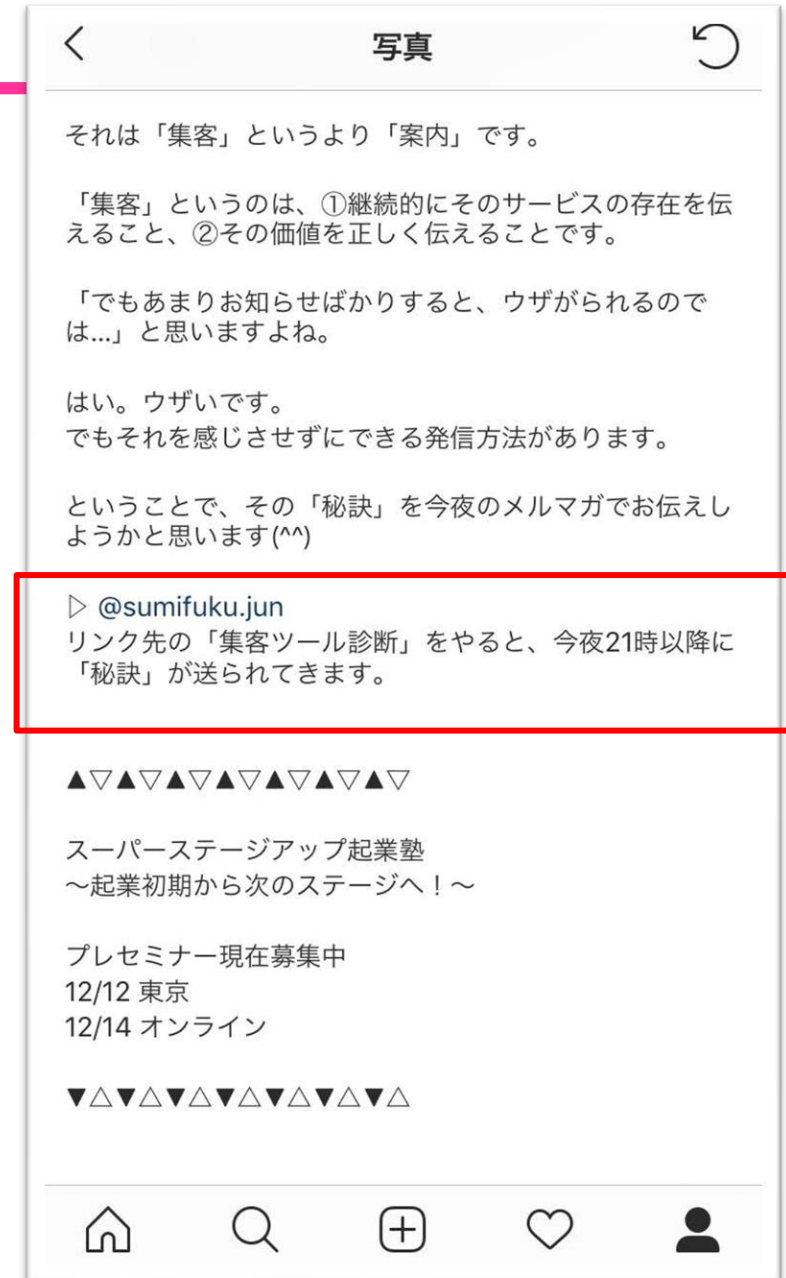
リストがあれば何でもできる！

しっかりと内容のある文章と  
一緒にサラッと紹介！



## 【POINT】

Facebookはリンクを貼るとフィードに  
表示されにくくなるので注意が必要！  
オススメはInstagramです！



リストがあれば何でもできる！

---

⑤

登録者特典を  
つけておく

リストがあれば何でもできる！

# 特典を付けて 登録メリットをアピール！

あくまで特典なので  
そこまで凄くなくてOK

【無料メール講座】

なぜゼロから6ヶ月で  
月収7ケタを突破できるのか！？

自分もお客さんも成功し、幸せになるコンサルビジネスに興味はありませんか？

- 【セールス苦手】
- 【自分の強みが分からない】
- 【パソコンもネットも全然ダメ】
- 【そもそもビジネスの仕組みって？】

こんな方々が次々に成功してしまう秘密のコンサルビジネス構築術を無料で公開しております！

なぜ！ゼロから6ヶ月で  
月収7ケタ突破が出来るのか！？

自分もクライアントも成功する  
コンサルビジネス構築  
徹底解説メール講座

【スペシャル特典】  
誰でも売れちゃう  
セールスの7ステップ



登録は  
コチラ

# リストがあれば何でもできる！

## 【POINT】

セッション割引やクーポンなどもオススメですが、  
動画やPDFもGOOD！



・動画であれば…

You TubeにアップしてURLを案内

・PDFであれば…

自分のサーバーかGoogleドライブに  
アップしてURLを案内



## 【無料メール講座】

なぜゼロから6ヶ月で  
月収7ケタを突破できるのか！？

自分もお客さんも成功し、幸せになるコンサルビジネスに興味はありませんか？

- 【セールス苦手】
- 【自分の強みが分からない】
- 【パソコンもネットも全然ダメ】
- 【そもそもビジネスの仕組みって？】

こんな方々が次々に成功してしまう秘密のコンサルビジネス構築術を無料で公開しております！

なぜゼロから6ヶ月で  
月収7ケタ突破が出来るのか！？

自分もクライアントも成功する  
コンサルビジネス構築  
徹底解説メール講座

【スペシャル特典】  
誰でも売れちゃう  
セールスの7ステップ

登録は  
コチラ



リストがあれば何でもできる！

---

⑥

定期的に  
紹介する

リストがあれば何でもできる！

---

ステップメールやメルマガ、  
LINE公式の存在を  
ブログ、SNSで定期的に紹介！



一度紹介して終わり・・・だと増えない

リストがあれば何でもできる！

アメブロであれば  
簡単にリライトして  
再アップでもOK

2週間～  
1か月に一回

あなたに合う集客ツールが分かります！

2018年10月10日(水) 20時38分28秒

テーマ: ◆ リザーブストック



あなたに合う集客ツールが分かります！

自分だけの魅力を引き出し売り出す！  
自分ブランド構築コンサルタントの住福です。

4月後半にリリースした  
無料診断アプリ(^\_^)/

**320名**

もの方にご利用頂きました！

▼▼▼ 今すぐ試す ▼▼▼

リストがあれば何でもできる！

---

⑦

読者の感想と共に  
コンテンツ紹介

リストがあれば何でもできる！

---

# 読者の感想をブログで紹介

口コミ効果を使い



「メルマガを読むと、

どんな良いことがある！学べる！」

を伝えていきます。

リストがあれば何でもできる！

---

# 読者の感想をブログで紹介

## 【POINT】

メルマガやステップメール、ファストアンサーに  
「ご感想をお寄せください」とちゃんと書いて  
おくことで、返信頂けることがあります！

リストがあれば何でもできる！

---

⑧

新たな

「入り口」を作る

リストがあれば何でもできる！

リスト取りの  
入り口は  
多いほど良い

## CONTENTS

①

### 集客出来てる！？売れるブログなのかセルフ診断シート

コンテンツタイプ  
回答数

ファストアンサー  
非公開

診断開始



②

### 自分ブランドをつくり、仕事が200%楽しくなったサロンオーナー..

コンテンツタイプ  
累計読者数  
発刊開始

ステップメール  
非公開  
2015/01/03

読者登録

③

### 【自分ブランド構築】仕事と人生を輝かせるメールマガジン

コンテンツタイプ  
累計読者数  
発刊開始

メールマガジン  
533名  
2014/11/01

読者登録

③

### 売れるアメブロに7日で変身できる集中講座

コンテンツタイプ  
累計読者数  
発刊開始

ステップメール  
非公開  
2014/11/30

読者登録





リストがあれば何でもできる！

---

# 新しいステップメール ファストアンサー



入り口を増やす

A collection of light bulbs is scattered on a light-colored surface. One bulb in the center-right is illuminated, casting a warm glow. The other bulbs are unlit and appear as dark shapes against the light background. The overall atmosphere is soft and focused on the concept of ideas and solutions.

ファーストアンサーって

なに？



## ◆ ファーストアンサーってなに？

Facebookなどでも見かける診断アプリのリザーブストック版。

回答してもらったことで自動的にメルマガに登録され、見込み客を増やすことができる。

# ◆ ファストアンサーってなに？

**徹底比較！**

	気軽さ	拡散力	教育力	継続力
 ステップメール	○	△	◎	◎
 ファストアンサー	◎	◎	△	○

周りの方も巻き込んで  
遊びたくなるような  
結果の予測できない  
タイプ別診断を作ろう！



リストがあれば何でもできる！

---

⑨

予告記事で  
しつかり誘導する

リストがあれば何でもできる！

◆ 予告記事のポイント…

次回  
予告

核心部分は  
【ある秘訣】や【○○○】  
などで濁すといい。  
程よく連呼するのも◎

- ① ターゲットがとても困って悩んでいることを題材にする
- ② 悩みが解決するとどんな良いことがあるかを書く
- ③ 自分や顧客のエピソード(体験談)を書く
- ④ その秘訣は「○○が苦手な人でも出来る」を書く (3つくらい)
- ⑤ 悩みが解決するとどんな良いことがあるかを再度書く
- ⑥ メルマガやLINE@で限定配信すると案内する

リストがあれば何でもできる！

---

⑩

名刺やチラシで  
案内する



# リストがあれば何でもできる！

自由気ままでワガママでもOK！  
夫婦仲も仕事も全て上手く行く最高の人心掌握術

一般社団法人  
ISD個性心理学協会

女性のためのコミュニケーション術

**神田 由美**  
- Yumi Kanda -  
福岡南夢オフィス支部長  
ISDマスターインストラクター



【心理学を取り入れた結果】

- ・男性との付き合い方、扱い方が分かるので恋愛がうまくいくようになりました。
- ・仕事でお客様一人一人に響く言葉が出てくるので、どんどん契約が決まります。
- ・子供の伸ばし方が分かるので、子供が理想的に成長していってくれます。

【メール物語公開中】  
幸せコミュニケーション術で  
女性としての幸せを手に入れたリエさんの物語



【URL】  
<http://www.reservestock.jp/subscribe/39442>

〒815-0075 福岡市南区長丘3-17-20-402  
Tel:090-95743285 Mail:yumichanel090687@gmail.com

 アメーバブログ: <http://ameblo.jp/yumeoffice2753275/>

リアルの交流の場でも  
しっかり案内できるように  
名刺やチラシにQRコードを！

リストがあれば何でもできる！

---

⑪

広告をうつ！

リストがあれば何でもできる！

---

広告のオススメは…

- Facebook 広告
- Instagram 広告
- アドワーズ 広告

単価が高額で、  
少し資金があるなら広告を！  
表示対象を絞れるので  
非常に効率的！  
2000円～でも可能。  
※1件取得/2000円前後

Facebook 

Google  
AdWords

 Instagram

リストがあれば何でもできる！

---

⑫

仲間や友人、知人に  
紹介してもらおう

リストがあれば何でもできる！

人気の同業者に  
シェアされると  
ドカンと増える！

◆ 仲間や友人に紹介してもらう

【POINT】

「紹介したいと思われる自分になるから、紹介される」

まずは自分が積極的に紹介しましょう！褒め褒めの紹介記事を書くと、相手も紹介しやすいです。

また、紹介した方や紹介してほしい方と普段からコミュニケーションをとることがすごく大事！都合の良い時だけの関係はNG。

# 【 運用編 2 】

## メルマガの更新頻度

【通常時】

最低週1回

理想は週2～3回

毎日少しウザりたい。



※自分のことを忘れさせないことが大事

ちなみにビジネスは…

見込み客集めの時期と  
セールス期で考える



## 【セールス期】

毎日でOKだが  
1週間ほどで終わらせる。

※「ご案内なので、興味ない方はスルー下さい」などの文面もあり



見込み客集めの時期は  
ブログ、SNSでしっかり  
メルマガ・ステップメールへ誘導！

## 配信時間

ステップメールは朝8時

メルマガは夜8～10時

同じ時間帯に2通届くとウザったくなってしまうため分ける！

## 【 運用編 3 】

メルマガには何を書く？

- ①メルマガオリジナル記事
- ②ブログのコピー
- ③ブログ記事の紹介や続き

※時間があるときは①。ない時は②③。

# 運用編

---

- お客様の声
- レポート記事
- お悩み解決記事
- ノウハウ記事
- 商品、サービス紹介記事
- 人物(ブロガー)紹介記事
- 自分の考えや想い
- 日記



お店やサービス  
仕事関連の記事



自分の  
プライベート

一番のポイントは「人が集まっていて、みんな楽しそう！」

住福の場合は…

「頻度」より「質」で  
開封率アップ！  
解除率ダウン！

メルマガは特に  
濃い記事を書くように意識！

【 運用編 4 】

読みやすいメルマガの  
書き方



# ①文字数

あくまで目安です。  
わたしは長い！

通常記事は800～1200

販売記事は2000以内

② 段落の行数は3行以内

新聞のように詰めない。

テンポよく読めるように。

## ③「空白」で強調効果

強調させたい文章の  
前後の改行を3～4行多めにし、  
空白で強調させる

## ④ 宛名挿入を積極的に使う

「○○さん」と自動変換されるものを使うことで、「あなたに届けたい」を強くしていく。(タイトルに入れると吉)

## ⑤ ひな形はコレ

①メルマガタイトル	読んでもらうために一番大事
②日記	少しプライベートを入れる
③本文	通常記事は売込み過ぎない
④販売商品リンク	URLを直接入れる
⑤発行者署名	フッターの設定をしておく

## 【 運用編 5 】

ステップメールが  
なかなか完成しない時

メルマガを連続記事にして  
あとからステップメール化

3～5話書いたら、強制的に  
スタート！お尻に火をつける！

# 質疑応答タイム





以上

おつかれさまでした。

# 【次回開催：8月12日】



7回目 広告＋チラシ＋プレスリリース、セミナー＋イベント集客

---

「店舗）広告＋チラシ＋プレスリリース」（午前）

- ・小さい広告投資で一気に新規集客！5つの方法
- ・無料でTV、新聞、雑誌から取材されるプレスリリースの書き方
- ・取材を売上に変える魔法のレバレッジ

「情報）セミナー＋イベント集客」（午後）

- ・イベント、お茶会、セミナーの違い
- ・イベントやセミナーを即日満席にする方法
- ・セミナーからバックエンドに繋げる5つの秘密

