

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



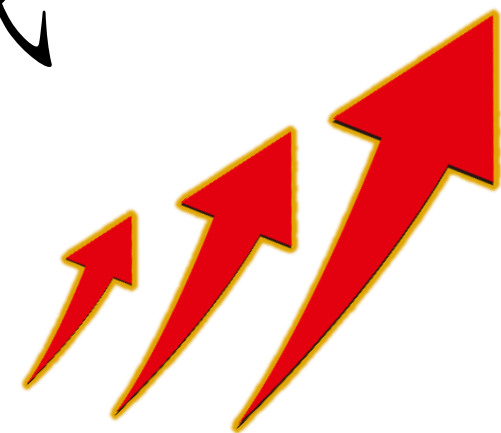


前回のおさらい





大きな収益を生む
バックエンド作成



そもそも

バックエンドとは？

【最重要ポイント】

顧客に結果が出る
内容かを追及する。

【バックエンド作成の順序】

- ① ペルソナ・コンセプト設定 (ブランディングワーク2)
- ② 競合バックエンドリサーチ (ブランディングワーク4)
- ③ バックエンド企画 (ブランディングワーク5)
- ④ 内容精査・ブラッシュアップ (ブランディングワーク6)
- ⑤ 販売コンテンツ作成 (ブランディングワーク7)

① ペルソナ・コンセプト設定(ブランディングワーク2)

ペルソナが

【夜も眠れず悩んでいること】

は、なにか。

③

バックエンド企画

(オファー作成)

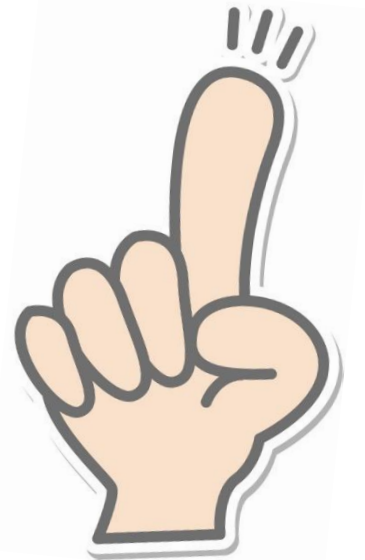
③ BE企画(ブランディングワーク5)

【作成ポイント】

- 商品名、キャッチコピー
- セールスポイント、他にはない独自性
- 形態(講座?塾?個別?)
- こんなひとにお勧め(具体的な悩みの特定)
- 商品内容(期間、時間、フォロー、特典、価格)
- 受講後の状態

【かなり大事なポイント】

- 特典で付加価値アップ
- 業務委託で強みを強化
- 保障や限定感なども吉



全て含めて



オファーといいいます。

オファーが魅力的でないと
売れないと心得ておきましょう！

特に情報系の
バックエンド
販売ビジネスに
適用される

売れるの方程式

特に情報系の
バックエンド
販売ビジネスに
適用される

【売れるの方程式】

オファー × 認知度 × 信用度

商品内容
提案のやり方や
説明の流れ
(LP、プレゼン資料)

どれくらい
知られているか
リストの数

人としての信頼
サービスへの信頼
熱量が伝わってるか

⑤

販売コンテンツ
作成

販売コンテンツとは？

リアルで売る場合

= プレゼン用資料、説明用資料

Webで売る場合

= 販売記事、商品詳細記事



バックエンド作成 & セールス



資料が出来たら印刷して
プレゼンしやすいファイルで管理

販売記事と集客心理学

販売記事に必要な内容



- ① 購入するとお客様はどうなるのか
- ② その理由、根拠は？
- ③ すでに購入した方はこうなっている
- ④ 商品(サービス)の詳細、申込みリンク
- ⑤ **一言で伝えると「どんな変化があるのか」**



セールス苦手を克服！

お金のマインドセット



セールスとは

セールスとは…

喜ばれること

感謝されること



■ お金とは

お金 = 決心料

決めるところで、しっかりお金を頂く。

金額によってお互いのマインドも大きく変わる。

バックエンドは
あくまで一つの型

相手次第で内容・価格は
変化してOKです！



いつの間にか
売れちゃう！

へビのカラダセール



■ 質問です。

クロージングはいつから
始まっている？

実は会う前から始まっています！

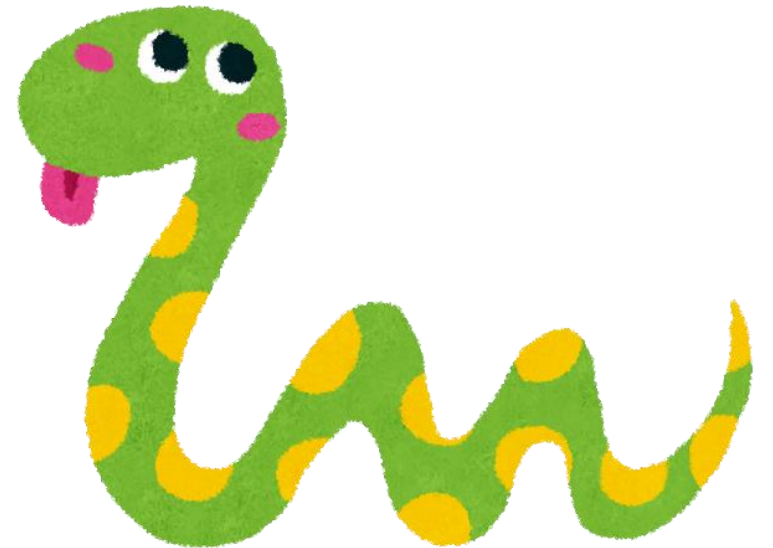


リアルでセールス&集客

■ セールスはヘビの尻尾

どこからセールスクロージングなのか
分からないのが理想！

沢山の要素が積み重なり
ご成約へと繋がっていく





■ 信頼構築、必要性の刷り込み

- 問合せ、予約時からのやりとり
- どれくらい課題があり時間が必要か
- 本サービスを受けるとどうなるか
- このまま何もしなかったらどうなるか

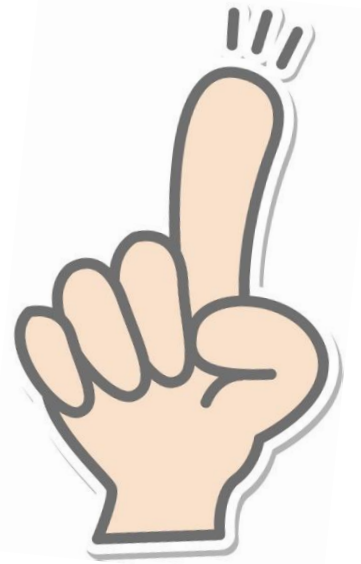
セールスとは

プロポーズだ！

熱いエネルギー

を伝えよ！

「売れる！」の方程式



オファー × 認知度 × 信用度

たまたま「売れた」のではなく、当たり前
に「売れる」状態を作ろう！



【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

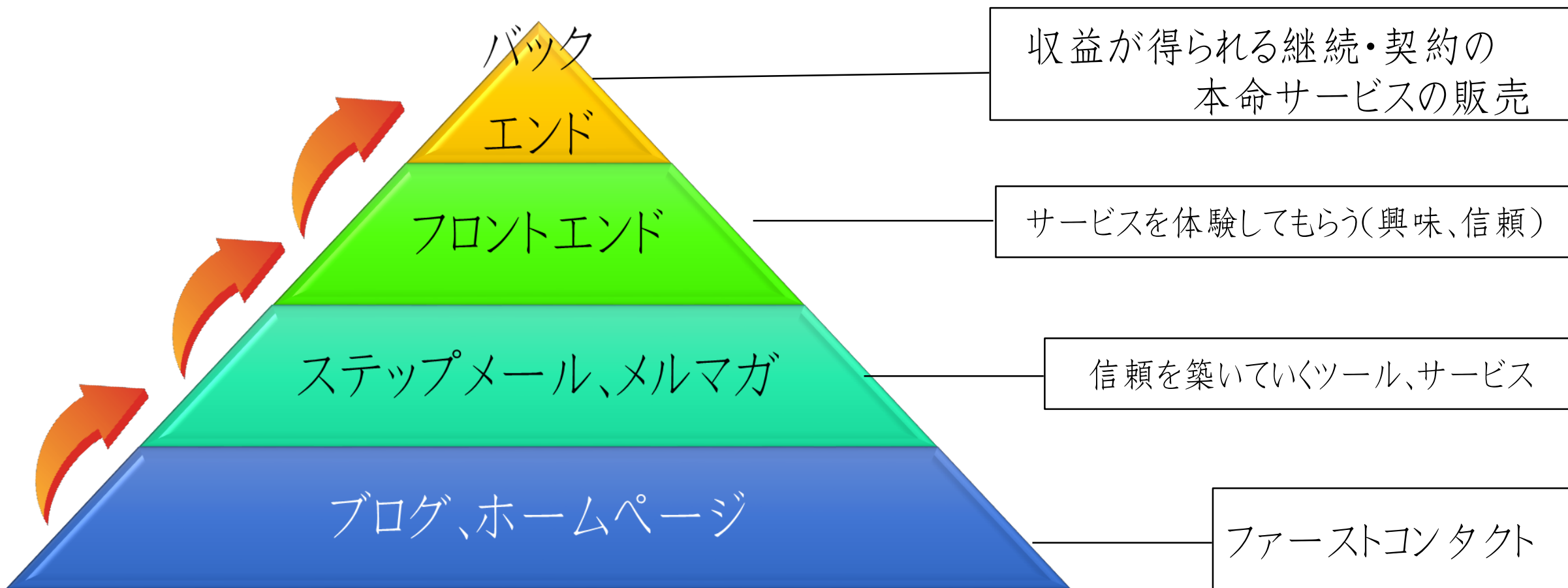
◆メルマガ

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！

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





ステップメールは
最強の教育ツールです！

ステップメールの 目的は3つ



- ① 専門家・人としての信頼構築
- ② サービスを受けるとどうなる
- ③ フロント申込み自動化

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

◆ 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、通常回にはサービス案内を入れない

3、お客様の成果は毎回サラッと入れる

4、本編後に3日間フロント(体験)サービスのオファー

【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

◆構成はこんな感じ！



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！
11	【もうすぐ終了】やりたいこと、出来ることが沢山あって方向性がさまたらない方へ

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3~4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？

オファーは何を提案する？（体験セッション、動画など）



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、体験セッションを受けてもらいたい。

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？ 5個くらい考える。



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



◆ オファーメールのヒント

- 1日目 本編のまとめ+オファー案内
- 2日目 自分自身の変化+オファー案内
- 3日目 仕事への想いやビジョン+オファー案内

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～5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

【オファー(フロント、ミドル)のセールスレター】

オファー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！
11	【もうすぐ終了】やりたいこと、出来ることが沢山あって方向性がさまたらない方へ

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

オファーマールで

- ③フロント申込み自動化
- ※本編と別に3~4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案内 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 TOP50
年間イベント出演数 BEST50
年間予約数 TOP50

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。

専門分野
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ヶ月で月高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。

その他Webショップで得意

個人セッションのご案内 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

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 TOP50
年間イベント出演数 BEST50
年間予約数 TOP50

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。

専門分野
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
(汎用フォーム)

自動返信メールで
予約フォームと
支払い案内



- ① 特別価格のコースを作る
- ② 限定公開にする
- ③ URLを自動返信メールに！

ステップメールの登録

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おう

7日間集中講座

Ameba WORDPRESS

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
(ショップページ)



動画視聴特設サイト
(汎用フォーム)

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



なんて好きか、なんて考えなくとも好きでいられることをしよう

リザーブ
ストック

PC苦手でも
大丈夫!

これだけは使いたい
リザスト機能15選

- 無料動画レッスン -

こちらで
ご覧ください。



7 ステップメールの設置

7.ステップメールの設置方法

リザーブ
ストック

ステップメールの 設置方法

リザスト解説動画 Lesson7

12:14

vimeo

【やること】

- ①ステップメール初期設定
- ②記事の設置
- ③ランディングページ

リザーブ
ストック

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

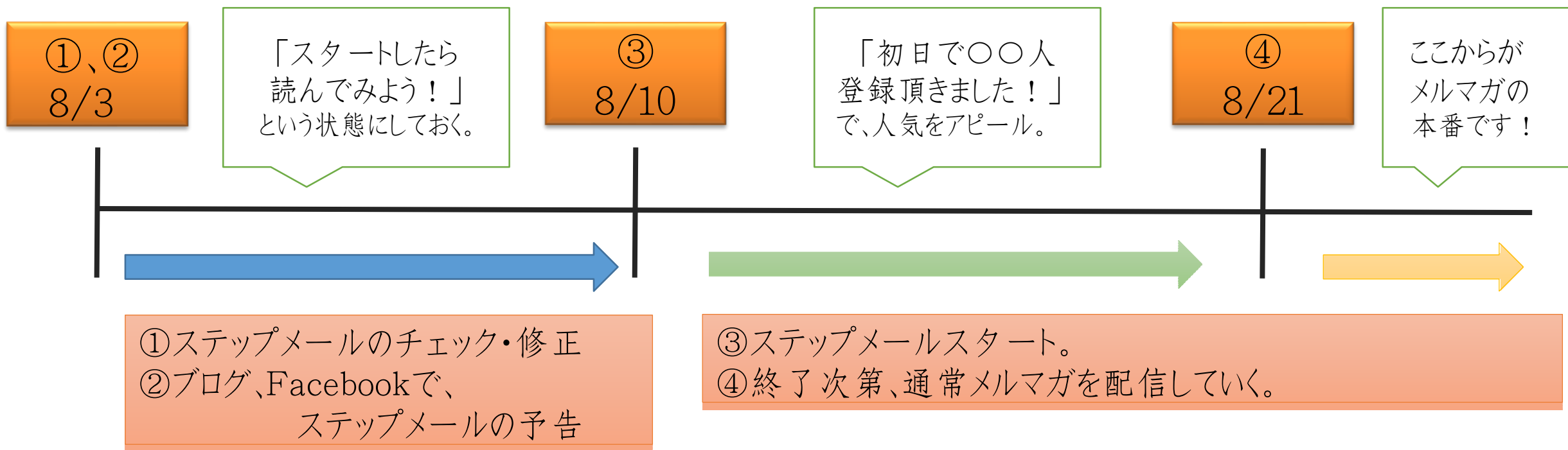
【手順】

- 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

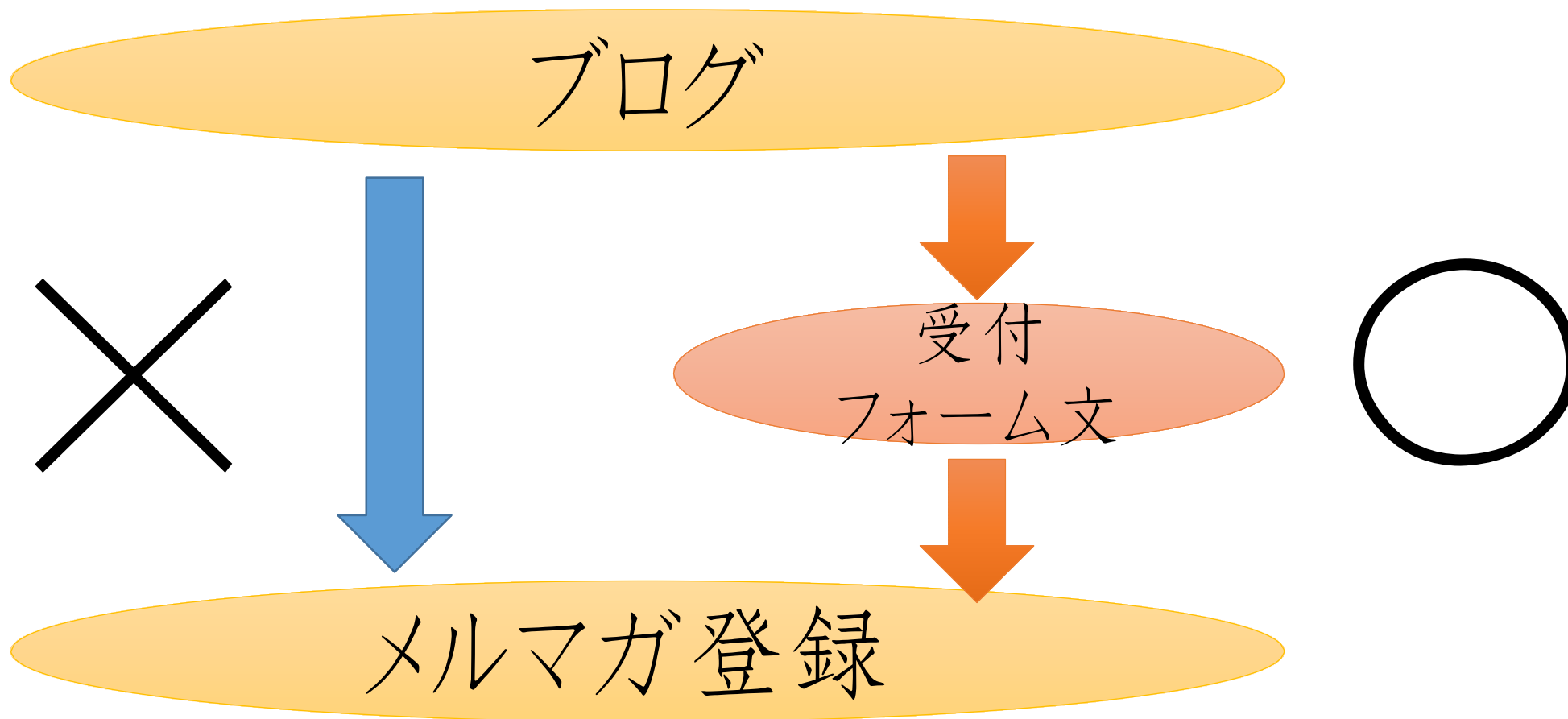
◆公開までの流れ

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。
- こんな人にオススメ。
- 書き手の思い。

メルマガ・ステップメールの基本

- ◆ ステップメールスタート時に必要なもの
 - ① ステップメールのLP(受付文)
 - ② ステップメール本文
 - ③ ステップメールの予告
 - ④ オファーのLP(オファーメールにリンクを張る)
 - ⑤ オファー内容(動画や特設サイト)

質疑応答タイム



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

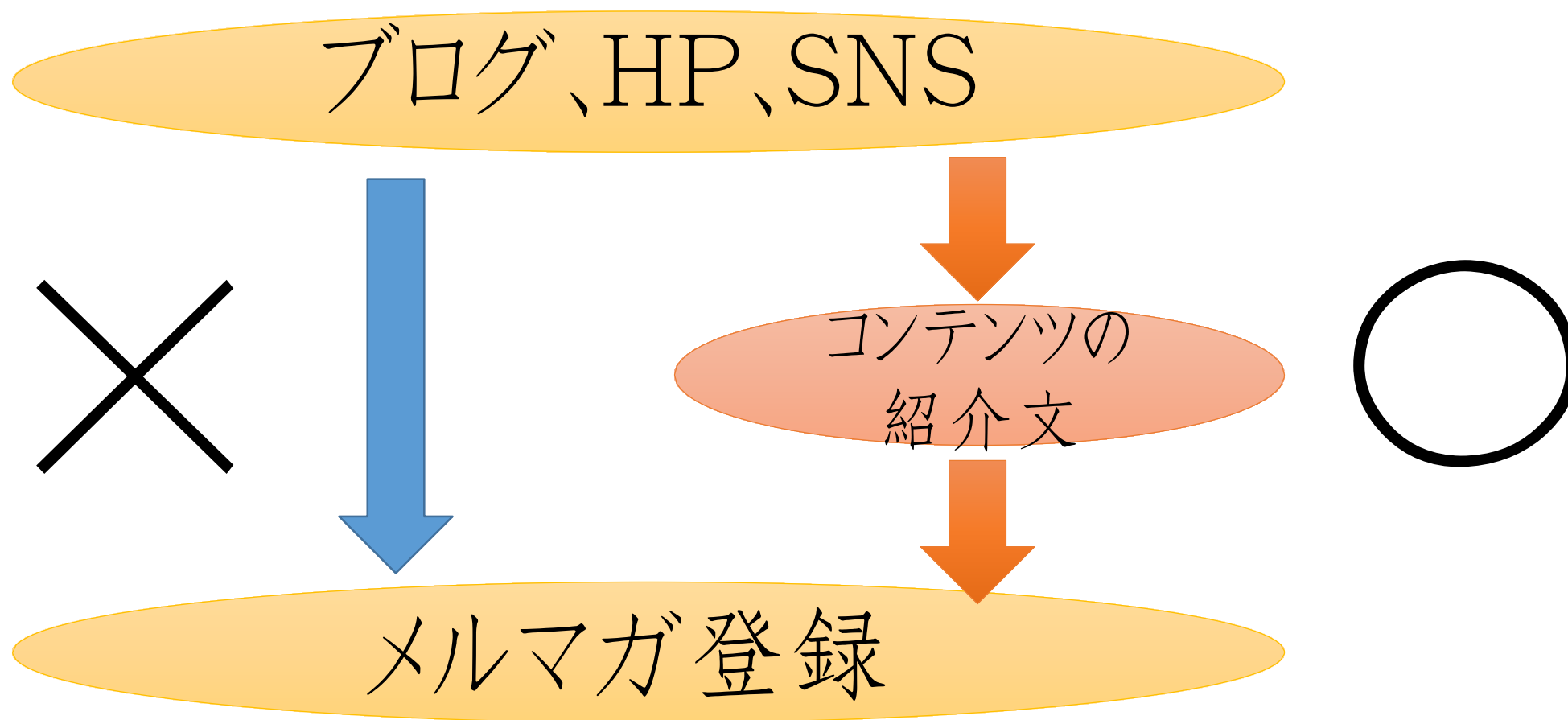
- ① 常に新しい読者が増える
- ② 読者の興味関心度を育てる

【 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！

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！

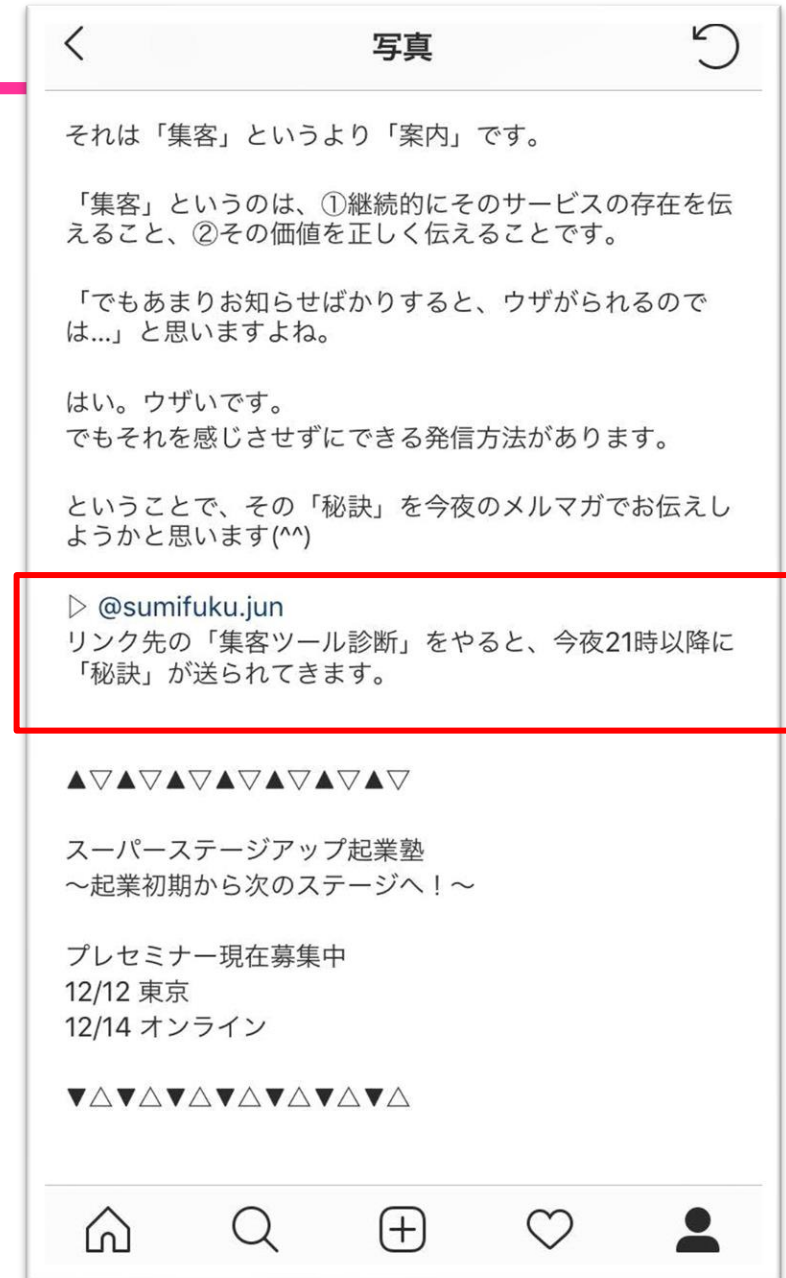
リストがあれば何でもできる！

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

④

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 lighter 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公式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～5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:12月7日】



7回目 広告・チラシ+MEO+プレスリリース集客

「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

