





# まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
  - ②ご職業
  - ③自身の強み、アピールポイント

## 【オンラインセミナー受講の注意事項】

- このレジュメは後程プレゼントします！
- 周囲が騒がしい場合はミュート設定を。
- このセミナーは録画し、メンバーに公開されます。(撮影はココからです。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★

自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定



リスト集客の極意!

メルマガ & ステップメール  
作成セミナー

# 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。

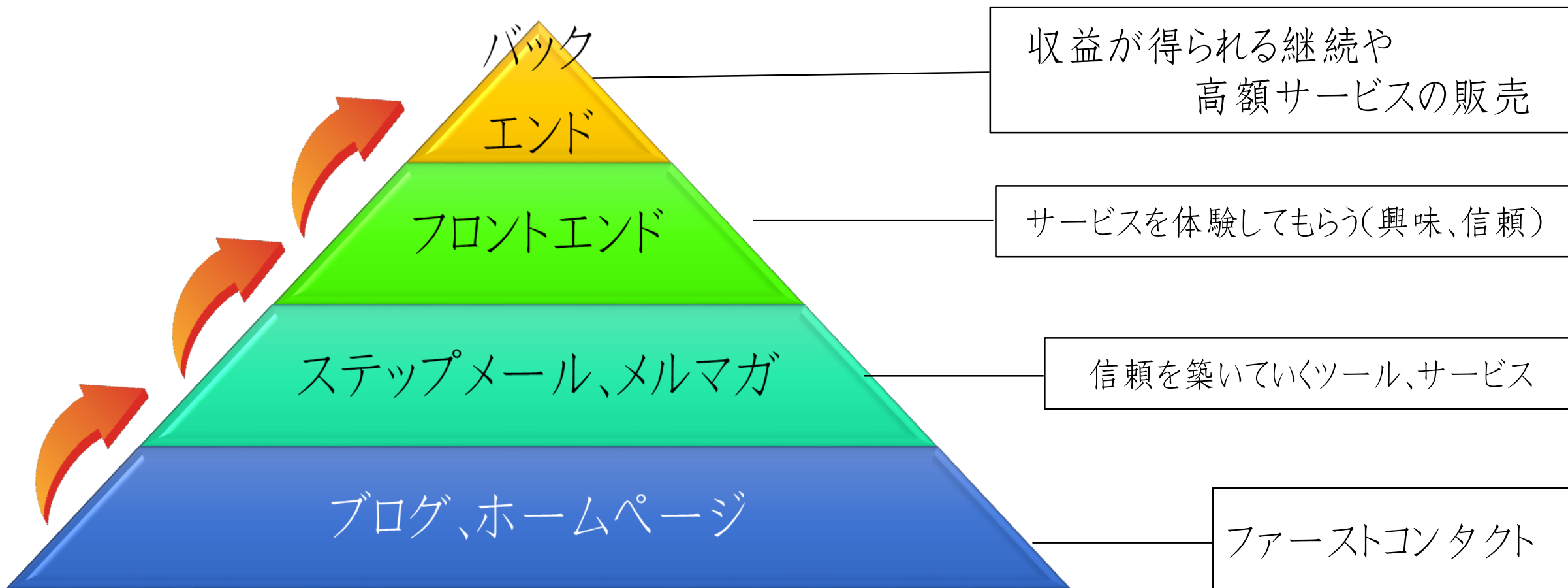
Webではこれが**不動の最強リピート術**





# 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1500円～2000円の価値が！



# 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



近い存在

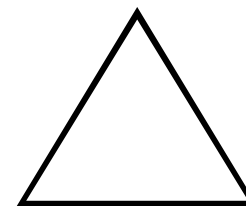
# メルマガ・ステップメールの基本

---

◆メルマガは何を送ればいいのか？

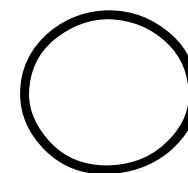
売込み

=



有益な情報

=



## メルマガ・ステップメールの基本

---

◆メルマガは何を送ればいいのか？

【売込み】

新着情報・お得情報

キャンペーン情報



## メルマガ・ステップメールの基本

---

◆メルマガは何を送ればいいのか？

【有益情報】

お客様の声・結果、ノウハウ(専門知識)

プロならではの情報



## メルマガ・ステップメールの基本

---

◆メルマガはいつ売り込むの？

【有益情報】

+ たまに売込み

= 見てもらえる → 売れる



## メルマガ・ステップメールの基本

---

◆メルマガはいつ売り込むの？

毎回メルマガで  
施術や商品の紹介はNG



**3回に1回でOK**



## 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

→ステップメールで教育



# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆教育項目

- 実績（受けた人がどうなった）
- 投資意識の教育
- 素直さの教育
- 行動の教育
- 受けるメリット
- 自分の過去
- 問題意識

信頼と興味を  
高める！

### 【ポイント】

- 1、最初に「実績」を伝える
- 2、一つの記事に複数項目可
- 3、「実績」「投資」「素直さ」は2記事以上
- 4、「実績」以外はどの回でもOK

# 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

---

## ◆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？

30代、40代の事業主に、ブランディングに興味を持たせ、自分の信頼、安心を勝ち取りたい。



## 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？

個人事業、集客、成功、売上アップ、ブランド構築

# 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（5,7。もしくは10）

# 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～10話のボリュームが望ましい。

# 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

### ④ 中身を書く

GメールかWordがおすすめ。

住福は直接リザストに書きますが。

- ・自動保存されるアプリを使うこと
- ・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文字以内

ストーリー系 1200～2500文字以内

# 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

信頼と興味を  
高める！

○登録のお礼

- ＋ 自己紹介
- ＋ 教育(実績、素直さ、行動、投資)
- ＋ 第一話スタート

# 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

### ④ 中身を書く

#### 【毎回やること】

- ・ 前回の復習
- ・ 次回予告
- ・ 教育
- ・ 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。

# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆教育項目

- 実績（受けた人がどうなった）
- 投資意識の教育
- 素直さの教育
- 行動の教育
- 受けるメリット
- 自分の過去
- 問題意識

信頼と興味を  
高める！

### 【ポイント】

- 1、最初に「実績」を伝える
- 2、一つの記事に複数項目可
- 3、「実績」「投資」「素直さ」は2記事以上
- 4、「実績」以外はどの回でもOK



# 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

直接登録フォームはNG

※アメブロは個人情報のやりとりを禁止しています。



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。

 <p><b>メルマガ</b></p> <p>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。</p>	 <p><b>ステップメール</b></p> <p>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便利です。</p> <p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>独自の経験から得られたノウハウを書く</li><li>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</li><li>面白おかしく解説することを心がける</li><li>本屋で売ってるような内容は避ける</li><li>あくまでもメールっぽく書く</li><li>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</li><li>最初と最後に自身がなぜ今のことを行っているのか?を書く</li></ul>	 <p><b>ファストアンサー</b></p> <p>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。</p>
--	---	--

# 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..	【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	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	コンテンツタイプ: メールマガジン	コンテンツタイプ: ステップメール
累計読者数: 非公開	累計読者数: 265名	累計読者数: 非公開
発刊開始: 2015/01/03	発刊開始: 2014/11/01	発刊開始: 2014/11/30

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



家だったら... 波動調整<sup>®</sup>  
QuantumEvolution

全体設定 有償版

メルマガ/ステップメール/ファストアンサー

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

#### メルマガ一覧

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%

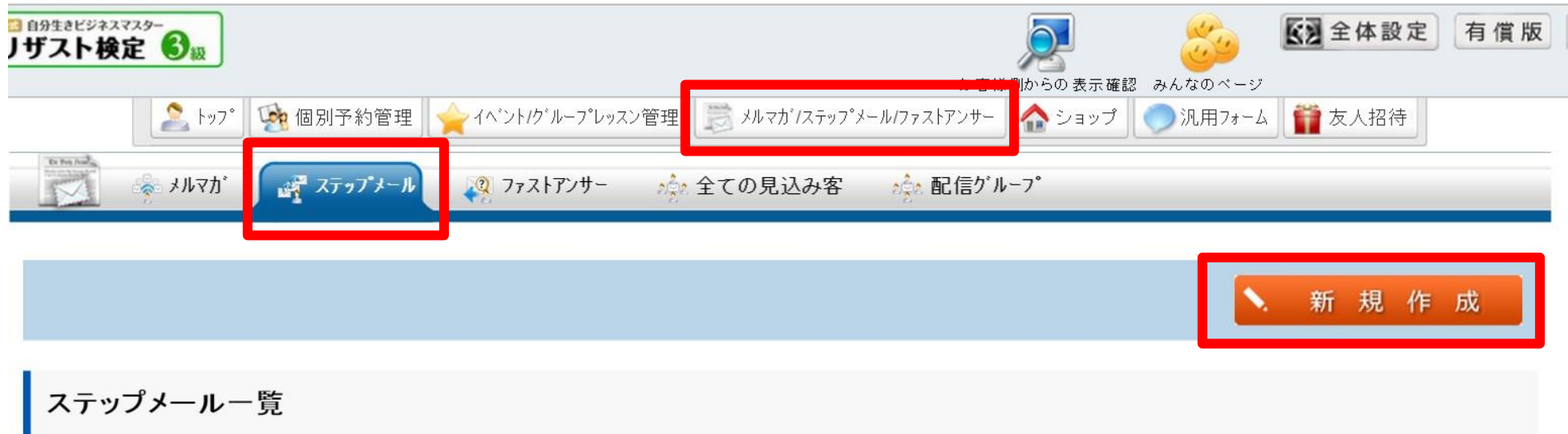
上から順に  
入っていくだけ。

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 a web management interface. At the top, there is a header with a user profile icon, a '自分生きビジネスマスター' (My Business Master) badge, and a 'リザスト検定 3級' (Resast Certification 3rd Level) badge. To the right are buttons for '全体設定' (Global Settings) and '有償版' (Paid Version). Below the header is a main navigation bar with icons and labels for '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' (Magazine/Step Email/Fast Answer), 'ショップ' (Shop), '汎用フォーム' (General Form), and '友人招待' (Invite Friends). A secondary navigation bar below contains 'メルマガ' (Magazine), '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 'ステップメール' button is highlighted with a red box. Below the navigation bars is a large blue area with an orange button labeled '新規作成' (New Creation), also highlighted with a red box. At the bottom left, there is a section titled 'ステップメール一覧' (Step Email List).

上から順に入れてください。

# 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

送信時間は  
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

登録完了直後に送信されます。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

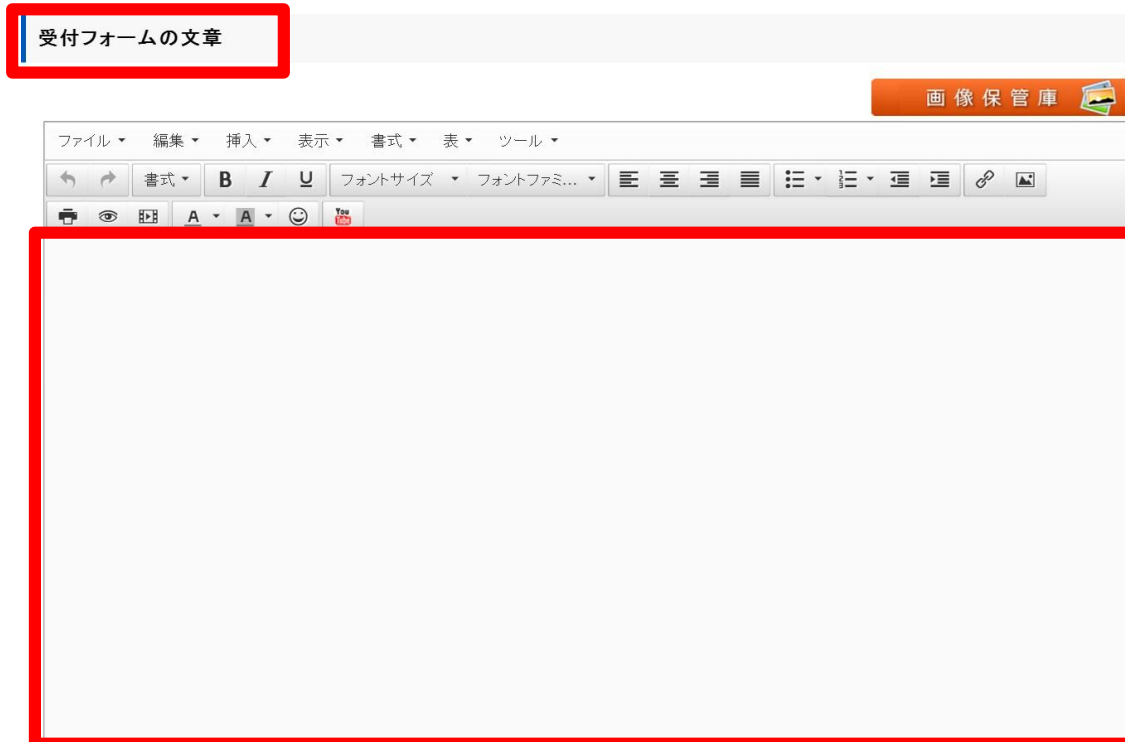
登録時が一番「読むモチベーション」が高い！  
**期待を裏切らないことが大事。**

- 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
- ということを学べる

# 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

記事一覧 | テスト配信 | **③ すぐに保存** | **④ ステップメール記事を追加する**

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 **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))用予約用リンク ↑☆

- 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

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

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 ファイルからインポート 一括に読者追加

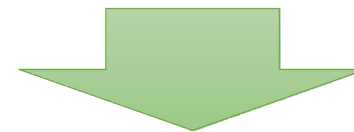
ステップメール記事一覧/追加 スポット配信記事作成 全記事の完全削除

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。

① 全体設定

② 各種設定

③

個別セッション/個別予約に関する設定

個別予約受付に関する設定は[こちら](#)からおこなってください

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。

住福純

/(mail\_footer)等、メールの最後に追加されます

メールフッター(署名)

◆..... ★Webで楽しい未来を★  
◆..... iNext Innovation  
◆..... 代表 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/

### 【手順】

- ① 全体設定
- ② 各種設定
- ③ メールフッター
- 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

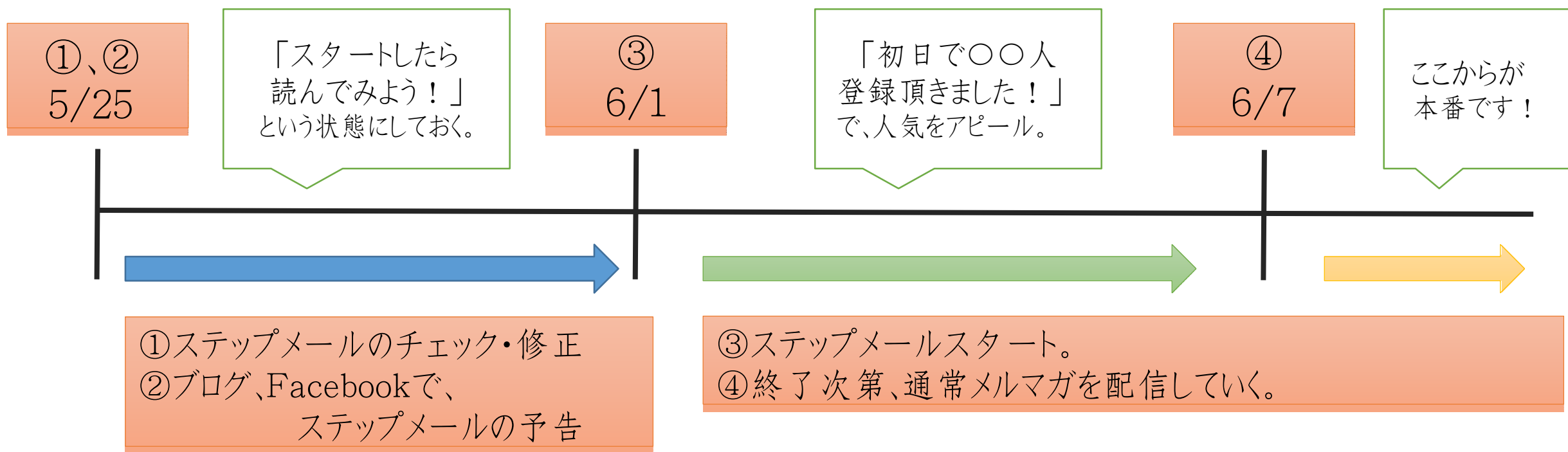
### 【手順】

- 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

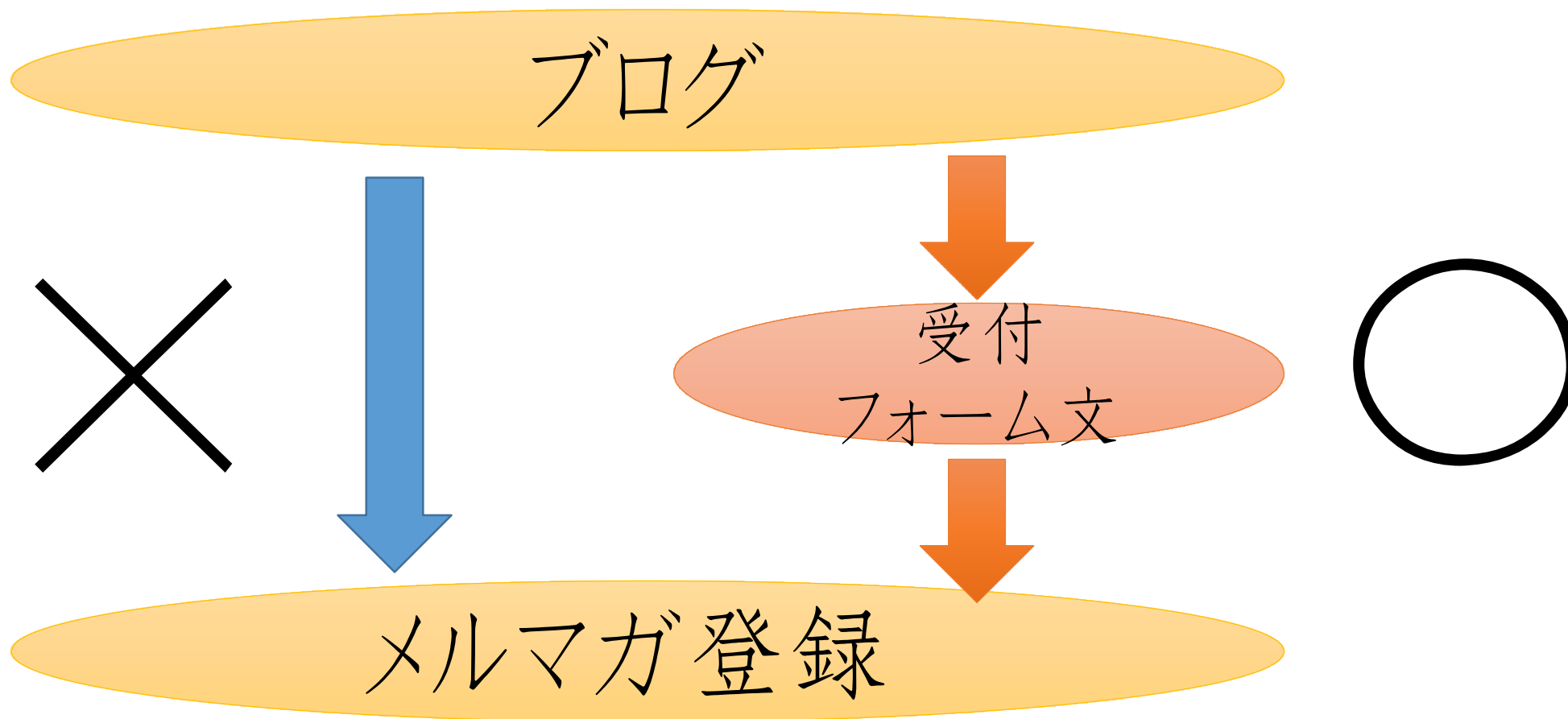
7日間のステップメールを作った時の例



# 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。

# 【 運用編 1 】

メルマガ読者の増やし方

お金をかけずに毎月100人  
メルマガ読者を増やすコツ

# ステップメールの LPを作りこむ 案内文が命！

- ・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。



## まず目立たせる

- 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。

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](#)

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... [続きを見る](#)

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 (30)
- ◆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)
- トコナール・コーチ集客 (12)
- トカウセラ集客 (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)

運用編

# 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

# 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

# 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うなる」

を伝えていきます。





ステップメールで学べることを  
ブログ、FBで定期的に紹介

「(○○○の秘密を・○○○の方法を)  
ステップメールに書いています。」

# 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

リスト取りの  
入り口は  
多いほど良い

## CONTENTS

①

### 集客出来る！？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



### 【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



# 【 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 】

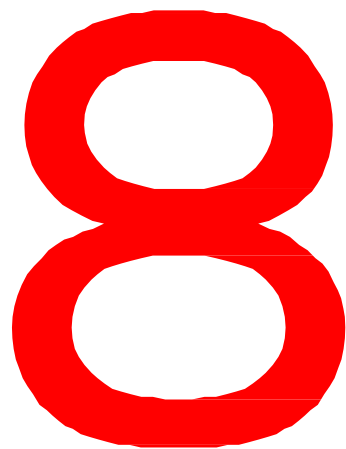
メルマガには何を書く？

- 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

# 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！」



# 【 運用編 4 】

読みやすいメルマガの  
書き方

## ① 文字数

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	読ませるために一番大事
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  
あとからあすステップメール化

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】

6月6日(水) 10時～

売上倍増！お客様の成果も作る  
バックエンド作成セミナー

# 【次々回開催】

6月16日(土) 10時～

売り込まずに売る！

セールスマスターセミナー