

# 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
  - ④何のために参加したのか

## 【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  
特設サイトでご覧頂けます。
- ・ 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



新規集客は自動化!

ステップメール作る部

# 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！メルマガ集客の秘密

---

## ◆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

---

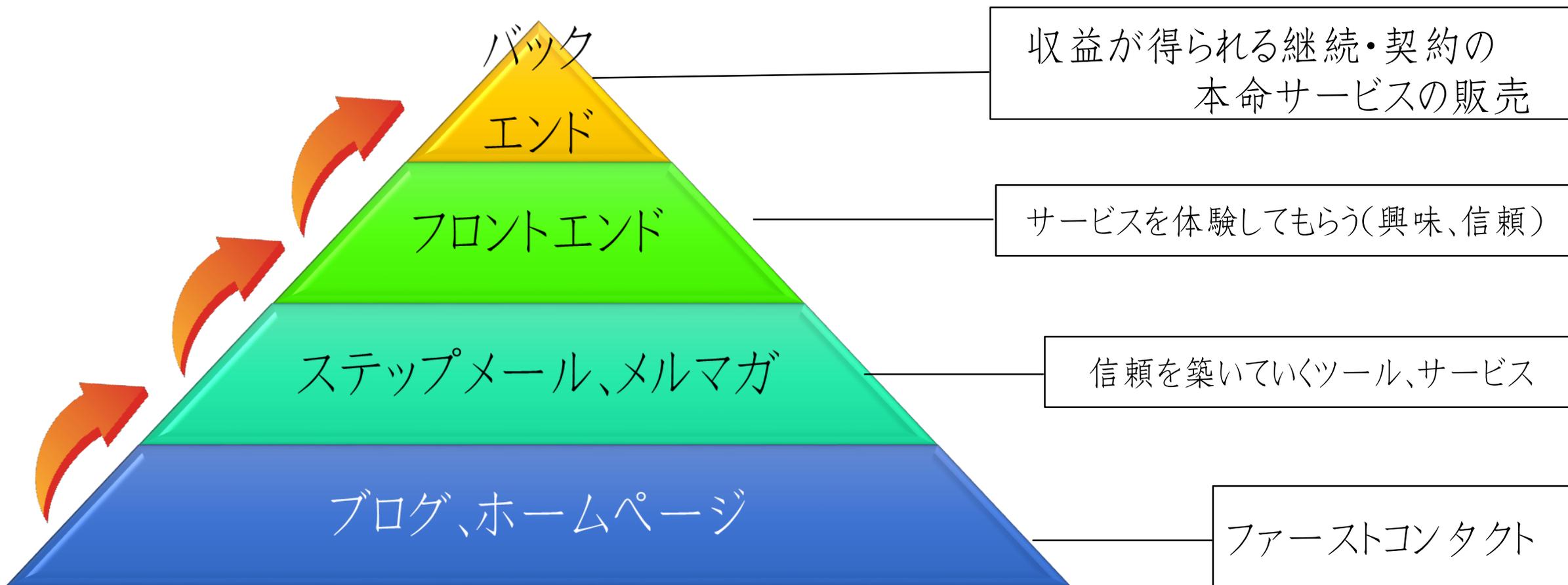
## ◆メルマガ

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



# 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！     |
| 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だらない方へ   |

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！

### ◆3日間のオファーの内容例

1, オファーの案内を送る、他との違い(お得感も伝える)

2, 自分自身の変化や成果 + リマインド

3, サービスへの想い、ビジョン、使命 + リマインド

※マル秘ノウハウ、サービスの魅力、事例紹介などを追加してもOK

## 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<br>11:00<br>12:00                   |     |
| 26   | 27 | 28  | 29                      | 30  | 31  | 8月1 |
|      |    | 14:00<br>15:00<br>16:00<br>17:00<br>18:00<br>19:00<br>20:00 | 15:00<br>16:00<br>17:00 | 10:00<br>11:00<br>12:00<br>13:00<br>14:00<br>15:00<br>16:00 | 12:00<br>17:00<br>18:00<br>19:00<br>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  
年イベント出演教 BEST50  
年予約予約教 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ヶ月で月高50万円までいく。安売り競争の波に飲まれ、2年と持たずに廃業。

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

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  
年イベント出演教 BEST50  
年予約予約教 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  
(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！

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

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  
(汎用フォーム)



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

---

## ◆やること

- ステップメール本編＋オファーを書く
- ステップメールのLPを作る
- オファーのLPを作る

(体験セッション→予約フォーム)

(動画→動画作成&特設サイト作成)

# 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、どう思われたい？  
読み終わった読者さんへのオファーは何？



PC苦手だけど、ブログ集客をやりたい人に信頼され、  
特別価格の体験セッションをオファーする。

# 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 (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、言葉に響くか？  
5～8個くらい考えてみる。



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(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。

## ◆ ステップメールを作るコツ

### ④ 中身を書く

住福はWindowsのメモに書きますが  
Gメールや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、最終話以降3～4話でしっかり販売&リマインド

## ◆ 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

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

# 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！<br>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

直接登録フォームでも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 | グルっぽ | 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。



↑ パ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](#) / [お問合せ](#)

## 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

| 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(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



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)

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

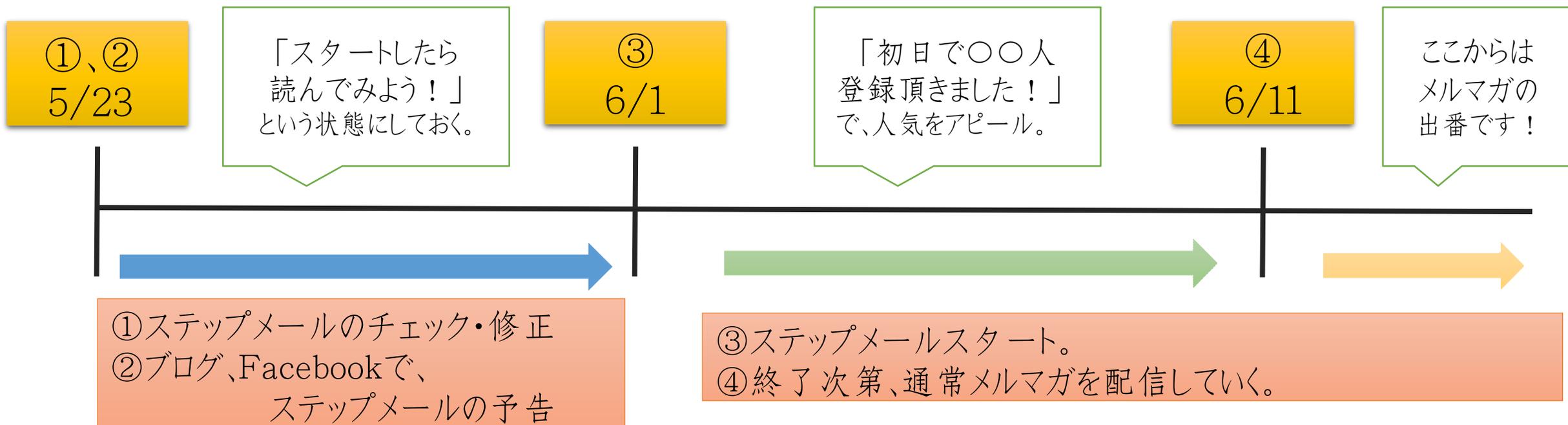
### 【手順】

- 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

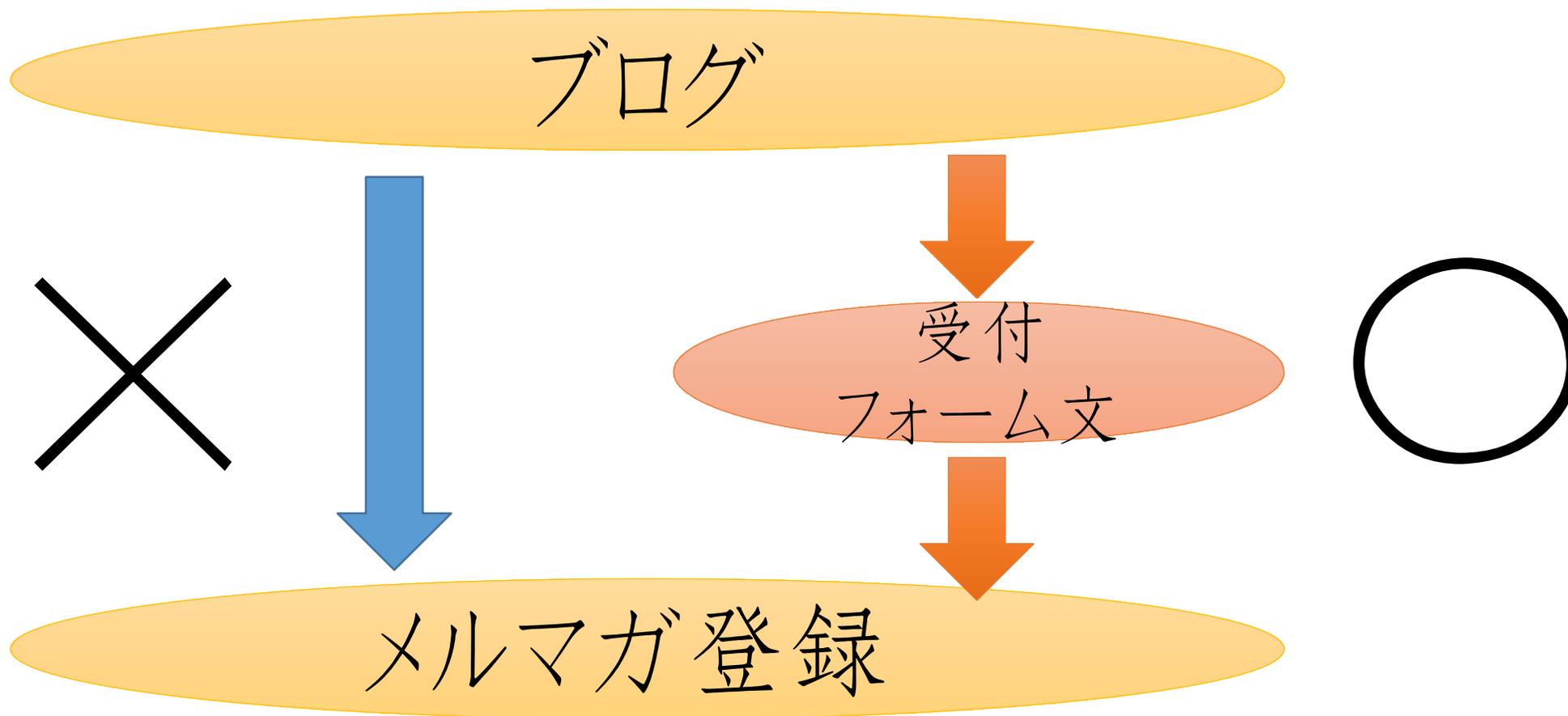
7日間のステップメールを作った時の例



# 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

---

- ◆ 予告や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
  - どんな人にオススメ
  - どんなことを学べる
  - 書き手の想い

# ◆他にも読者を増やすために出来る事

- 所属するコミュニティでシェア
- SNSでのシェア、拡散の依頼
- ステップメールシェアキャンペーン
- 事前登録制で一気に増える感 ↑

# ◆事前登録制のやり方

- 1.まず、「事前登録フォーム」という名前で汎用フォームを作る
- 2.お客様に、そちらに先行で登録してもらう。
- 3.ステップメールを作る&開始日に申込者をステップメールに一括登録
- 4.それだけでは、第一話からの配信になり、登録完了メールが届かないので、先程作った汎用フォームで、登録完了メールの文面をコピーして送る。

# 質疑応答タイム



# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆今後のスケジュール

一度手が止まると仕上がらない人もいたので期限を決める！

### 【部としての期限】

5月中に書き上げ

6月中にはスタート

# メルマガ・ステップメールの基本

---

## ◆今後のスケジュール

### 【フォローについて】

現在、個別継続コンサルティング  
SSU起業塾の契約期間中の方は添削まで  
オンサロ会員の方は企画添削まで行います。

+プラス  
二人一組チームで  
サポートしあってください  
(企画、添削、シェア)

【4月開催 毎回am10—12時】

メルマガ & LINE  
強化月間



4/4—メルマガとLINE公式の使い分けセミナー—

4/11—集客を自動化！—ステップメール作る部

4/18 即申込みに繋がる！LINEステップ作る部

4/25 メルマガ・LINE公式を月50人以上増やすセミナー—



【5月開催 毎回am10—12時】

5/9

5/16

5/23

5/30

