





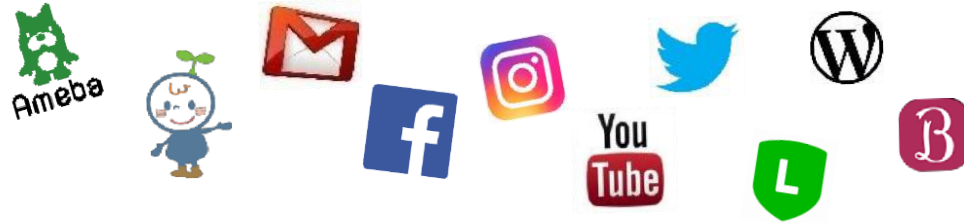
まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 
- 
- 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



あり方は一つ!
やり方は様々!

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

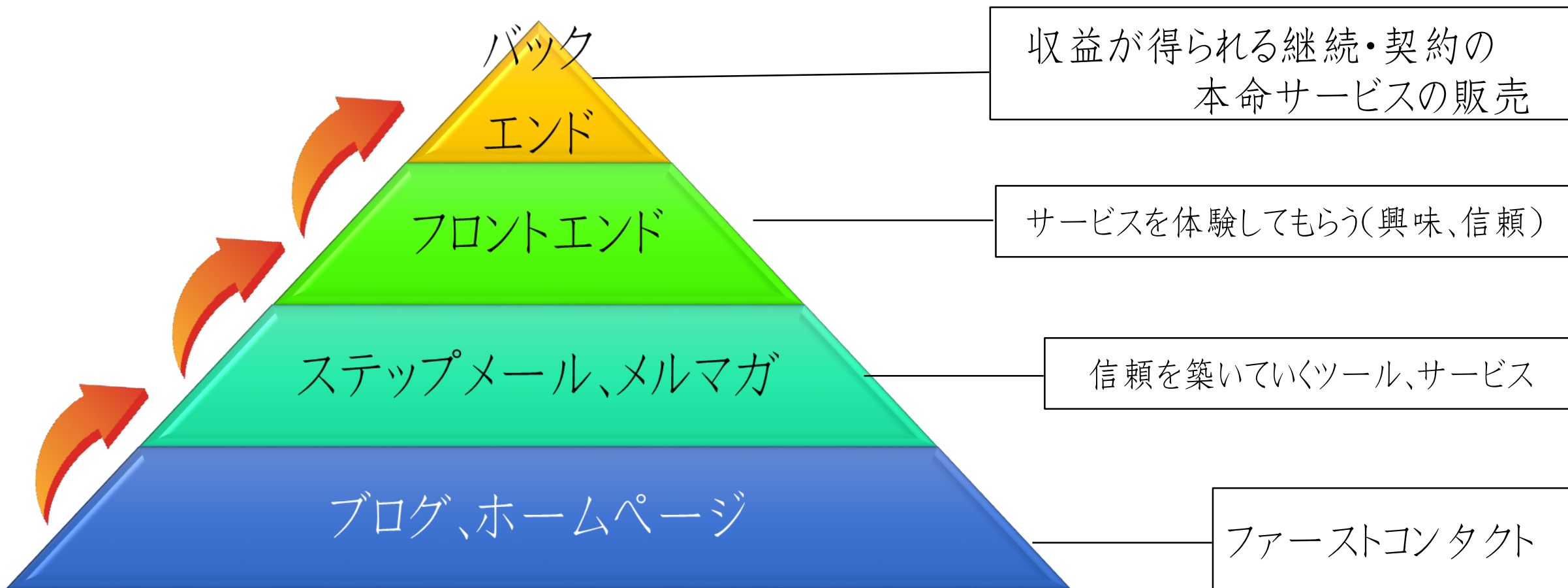
◆メルマガ

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

○○メール講座
○○メールレッスン



ストーリー型

メール物語
自分史、自叙伝



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

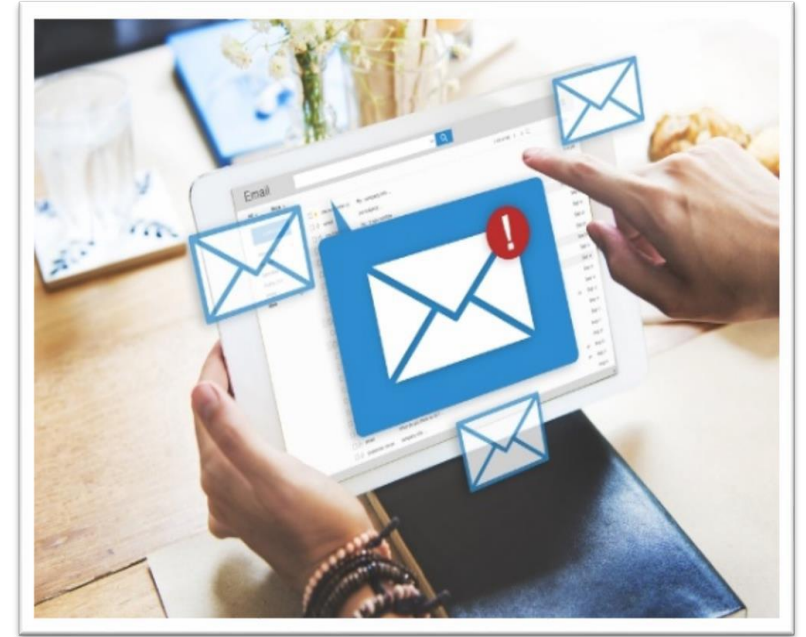


【ファンにするには】

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！

◆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, サービスへの思い、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



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。

オファー詳細ページ
(汎用フォーム)

コース
【特別価格】体験個人セッション 【60分】

ご希望の日時を選択してください

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	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。

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
(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～10,560円	中～高	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	1,815円～4,992円	高	メルマガ以外に、フォーム作成やクレカ連携など充実
マイスピー	3,300円～11,000円	中～高	メルマガ以外に、フォーム作成やクレカ連携など充実

【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 | ビジの部屋
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。



↑ 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	読者登録
累計読者数	非公開	
発刊開始	2015/01/03	

【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	読者登録
累計読者数	265名	
発刊開始	2014/11/01	

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	読者登録
累計読者数	非公開	
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(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

◆公開までの流れ

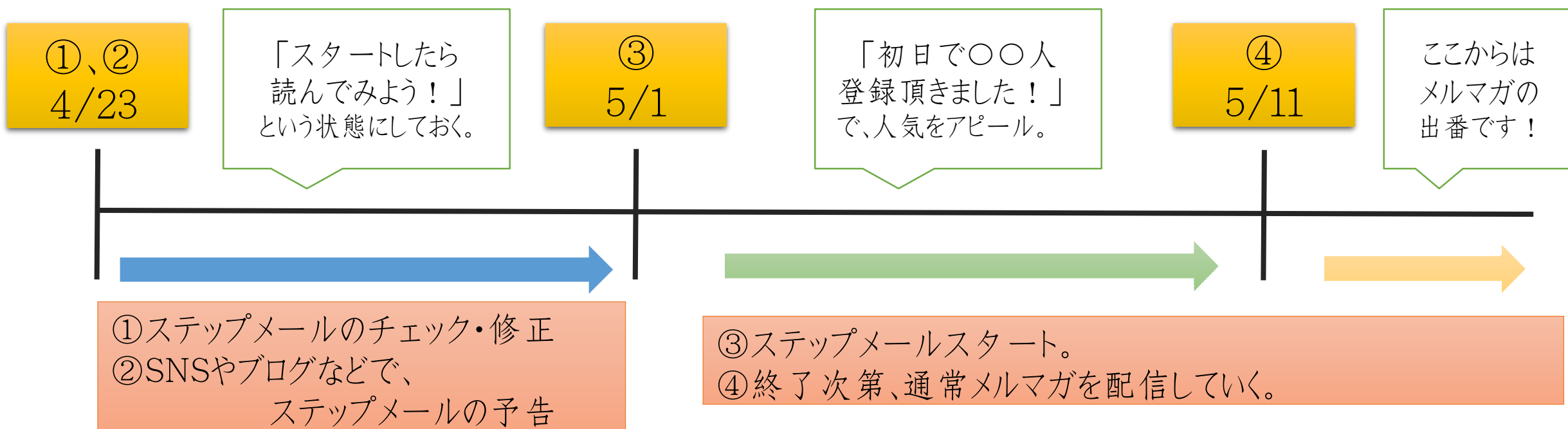
【手順】

- ① ステップメールの設置 & チェック
- ② 予告を最低3回。「○月○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

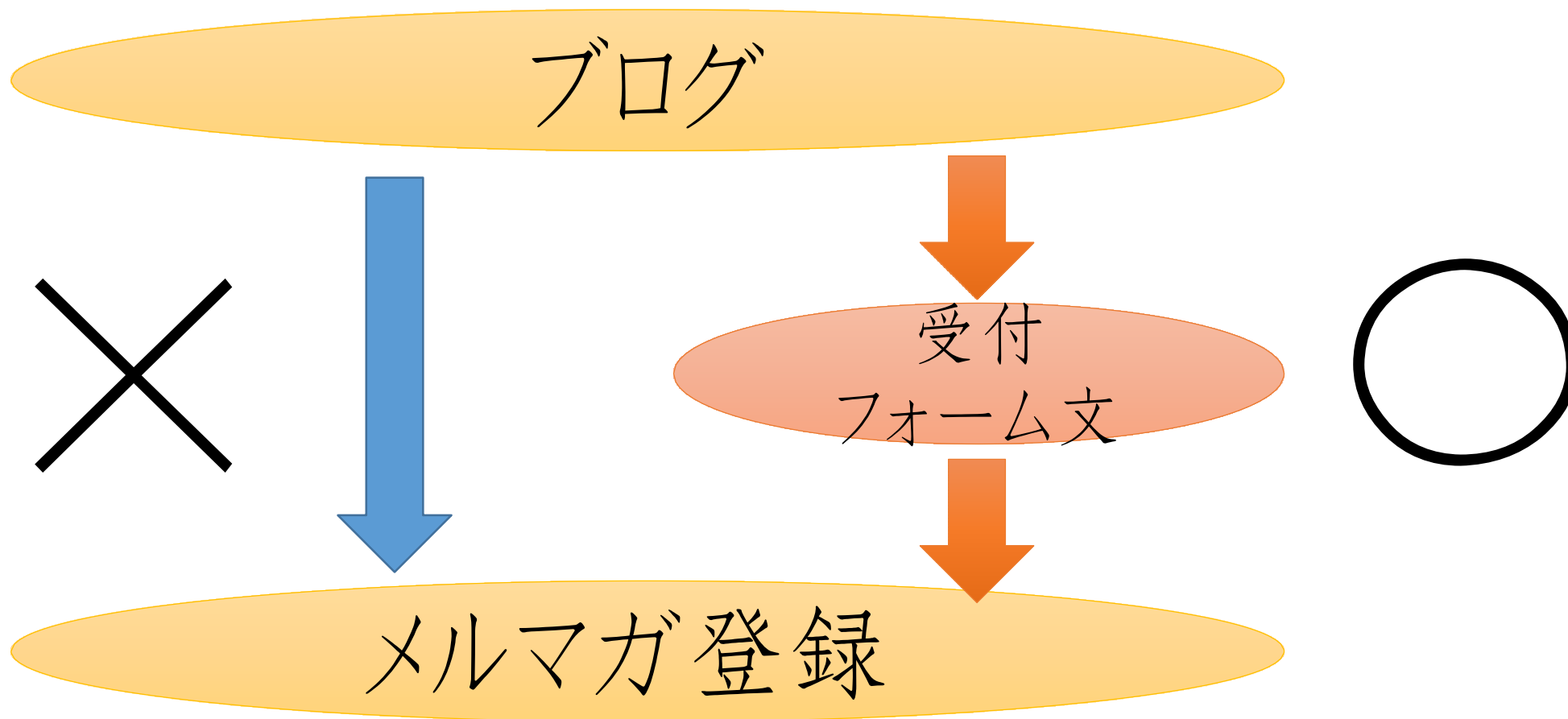
◆公開までの流れ

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】

~~3日集客を自動化！ステップメール作る部~~

10日 3～5万円でもしっかり売れるワンデイ講座の作り方

17日 お客様の声の集め方活かし方

24日 カード、QRコード決済基礎セミナー



【5月開催 毎回am10—12時】

8日 店舗向け バックエンド作成 & 売り方セミナー

15日 ちゃんと集客できる チラシの作り方セミナー

22日 Google広告のやり方 & 広告バナー作成セミナー

29日 ココロ惹かれるプロフィール文の作り方セミナー

