

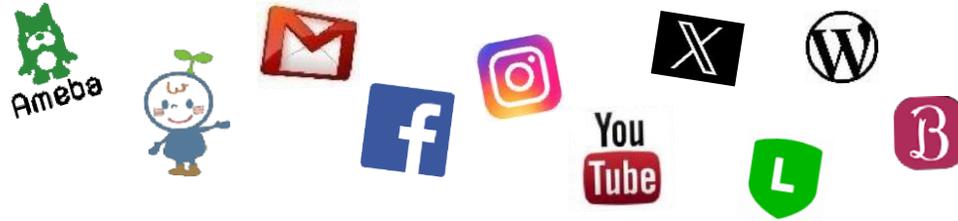
まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 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今日の参加目的
- 
- 

【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

ブログやSNSは「認知」に強いが
「セールス・集客」に直結しない場合もある。

なぜなら…

待ちの姿勢



メルマガ・ステップメールの基本

メルマガやLINE公式は直接お客様の
手元に情報や案内を届けられるので
ちゃんと伝わりやすい！

プッシュ型

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

メルマガ・ステップメールの基本

◆リストマーケティングで大事なコト

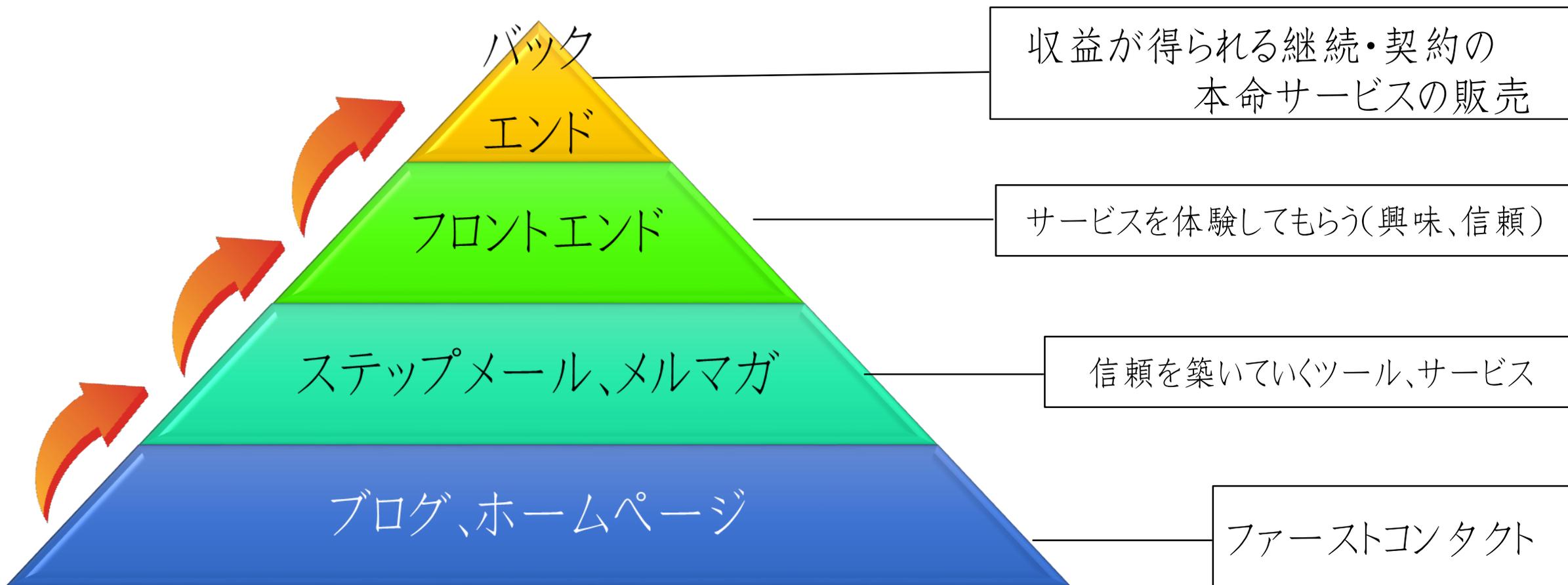
①どれだけリストが有るか

②いかに信頼を積み重ねられるか

③必要な時まで繋がっていらられるか

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

リストから集客するには
どんなことが必要？

リストから集客するにはどんなことが必要？

<リスト集客の方程式>

信頼構築 × 価値教育 × キツカケ

- ・ノウハウ
- ・お役立ち情報
- ・キャラ、人間性

- ・お客様の声
- ・ビフォーアフター
- ・顧客への実績

- ・期間限定CP
- ・面白そうな企画
- ↑ 自動化する

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
- SNSやブログで案内

「メルマガやっています」

だけでは増えない！



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…

どうせ売込み
くるんでしょ! ?



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、情報を貰えるなど

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 サービスを受ける価値教育
- ③ フロント申込み自動化

リストから集客するにはどんなことが必要？



コレを全部ステップメールに入れる！

信頼構築 × 価値教育 × キツカケ

- ・ノウハウ
- ・お役立ち情報
- ・キャラ、人間性

- ・お客様の声
- ・ビフォーアフター
- ・顧客への実績

- ・期間限定CP
- ・面白そうな企画
- ↑ 自動化する

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、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たらない方へ



本編で

- ①プロとしての信頼構築
- ②お客様事例で価値教育

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

<短い信頼構築バージョン>

- | | | |
|----|----|-------------|
| 1話 | 本編 | |
| 2話 | 本編 | |
| 3話 | 本編 | + オフア－案内 |
| 4話 | 本編 | + オフア－リマインド |
| 5話 | 本編 | + オフア－締切 |

最近の傾向として本編を短めにするのも好まれます。その場合はこんな感じの構成に。



メルマガ・ステップメールの基本

<普通に信頼構築バージョン>

- | | | |
|----|----|-------------|
| 1話 | 本編 | |
| 2話 | 本編 | |
| 3話 | 本編 | |
| 4話 | 本編 | |
| 5話 | 本編 | + オファー案内 |
| 6話 | 本編 | + オファーリマインド |
| 7話 | 本編 | + オファー締切 |



最近の傾向として本編を短めにするのも好まれます。その場合はこんな感じの構成に。

メルマガ・ステップメールの基本



<短いいきなりバージョン>

- | | | | |
|----|-----|---|-----------|
| 1話 | 本編 | + | オファー案内 |
| 2話 | 本編 | + | オファーリマインド |
| 3話 | 本編 | + | オファー締切 |
| 4話 | 本編 | + | 無料コンテンツ |
| 5話 | 本編 | + | 無料コンテンツ |
| 6話 | まとめ | + | リベンジオファー |

最近はおファー慣れしてるので、
サッサと案内するのもアリ！

違う優良コンテンツでさらに
信頼構築や価値教育を行う。
動画などプレゼントしてもいい。

最後のひと押しで特別案内！

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



ちょっとポイントを抑えるだけで
売れるアメプロ & 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

メール講座読者限定
スペシャルオファー
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
前月 当月 翌月
日 月 火 水 木 金 土
7月 19 20 21 22 23 24 25
26 27 28 29 30 31 8月 1
14:00 15:00 10:00 12:00
15:00 16:00 11:00 17:00
16:00 17:00 12:00 18:00
17:00 18:00 13:00 19:00
18:00 19:00 14:00 20:00
19:00 20:00 15:00
20:00 16:00
住福純
年経歴的増加教 TOP50
年経イベント最高賞 BEST50
年経予約実行教 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 アメプロ 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)

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
26 27 28 29 30 31 8月 1
10:00
11:00
12:00
12:00
17:00
18:00
19:00
20:00
住福純
年経歴的増加教 TOP50
年経イベント最高賞 BEST50
年経予約実行教 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 アメプロ 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

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！

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、多目的)



動画視聴特設サイト
(多目的フォーム)

◆3日間のオファーの内容例

1, オファー案内 + お客様の変化、成果

2, リマインド + お客様の変化、成果

3, リマインド + 自分の変化、サービスへの想い・使命

※他社との違い、自分の強み、こんな人にオススメなども入れてよい

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5話～7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
- 価値教育
- 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。

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～11,000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・SNS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 | ビラの部屋
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](#)

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

【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

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

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

往復録可
字幕も好きでいられることをしよう

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

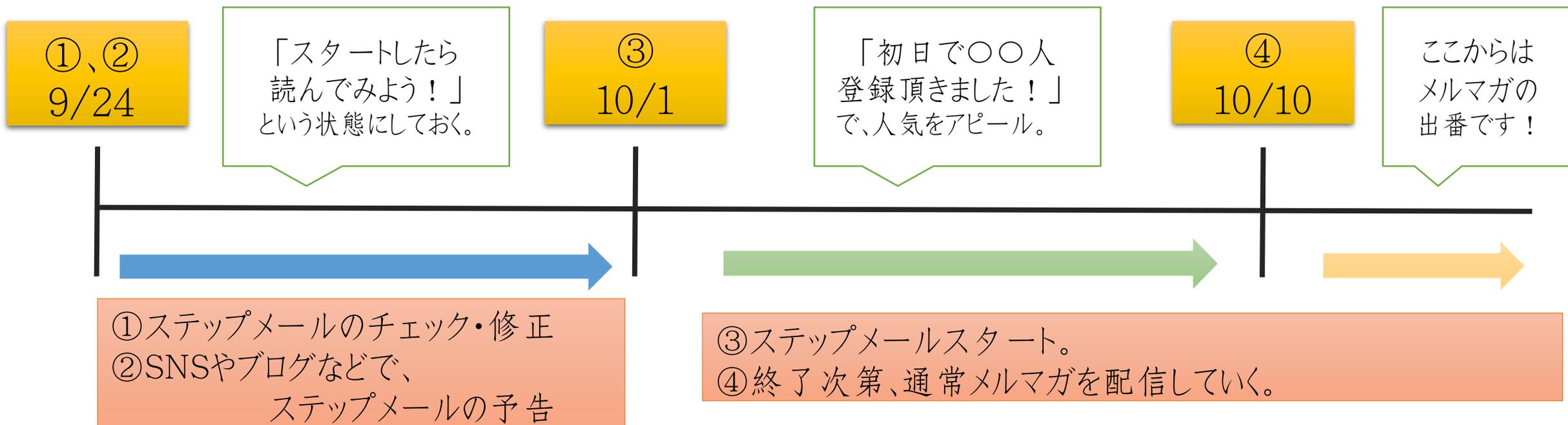
【手順】

- ① ステップメールの設置 & チェック
- ② 予告を最低3回。「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

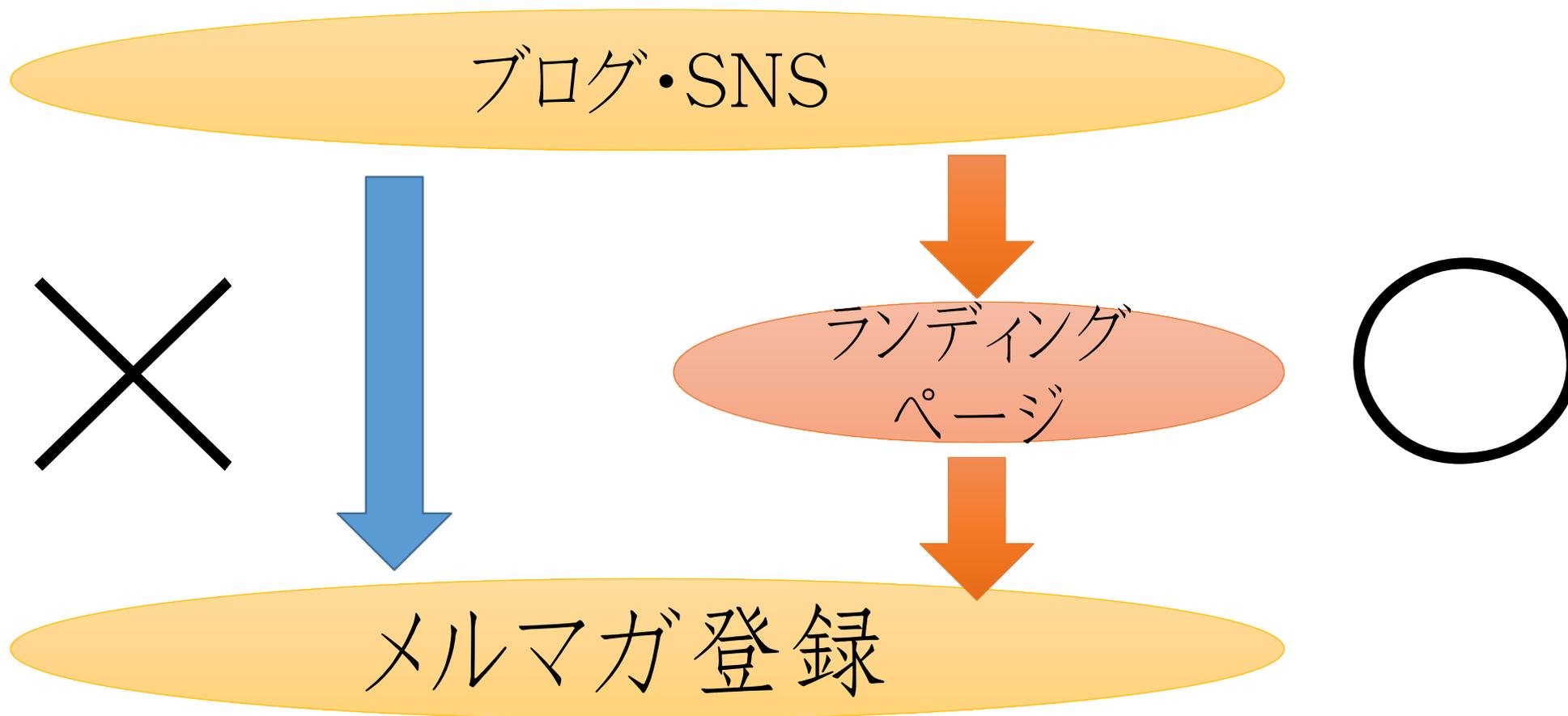
◆公開までの流れ

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

◆登録前のランディングページが大事！



メルマガ・ステップメールの基本

◆ 予告やランディングページに書くこと

- 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
- ファストアンサー、ファストスコア
FA、FS、無料特典などと組み合わせる

おまけ

<住福の自動化集客>



SNS広告



ファスト系



ステップメール
(設定した順番通りに届くメルマガ)

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るので期限を決める！

【部としての期限】

10月中旬に書き上げ

11月中旬にはスタート

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

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)

【9月開催 毎回am10—12時】

~~2日 AIで診断アプリ作成セミナー（ファストスコア作成）~~

~~9日 集客の自動化が出来る！ステップメール作る部~~

17日（火） AIでランディングページと画像作成セミナー

24日（火） バックエンドに繋がるセミナーの作り方

