

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



営業マンがお客様の所に
訪問してくれるイメージ

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

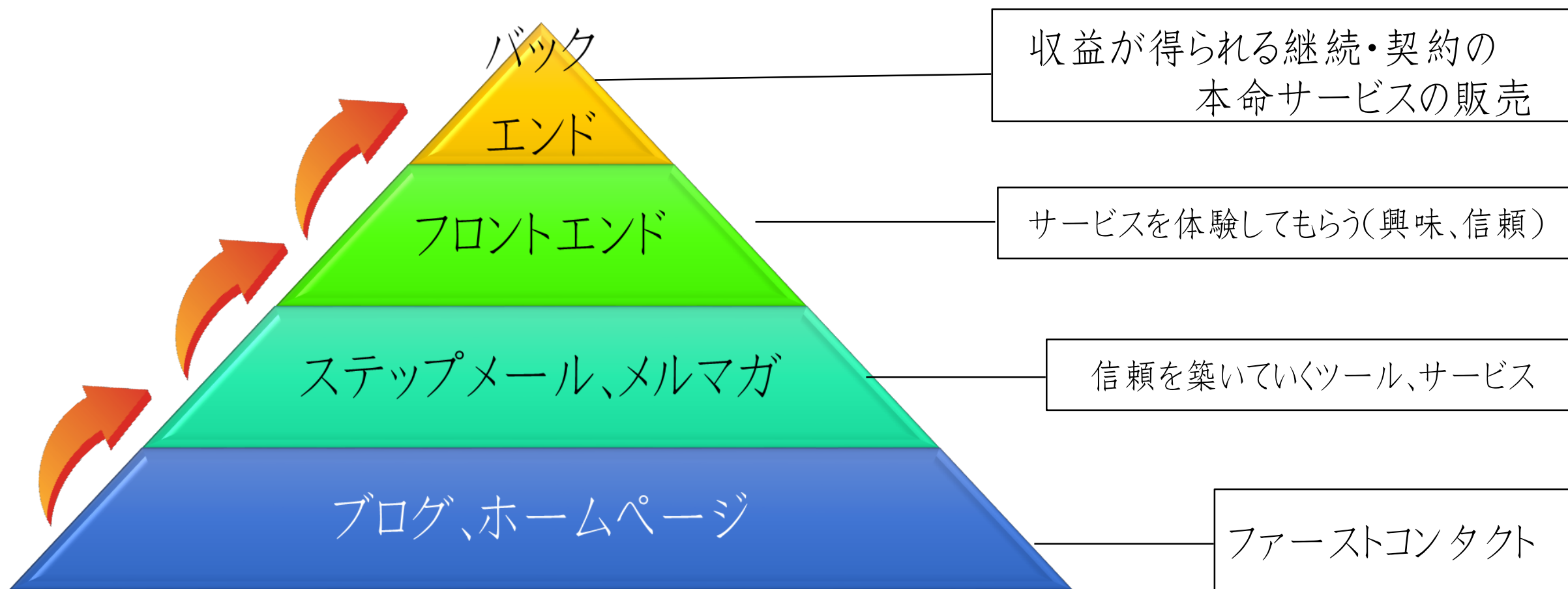
メルマガ・ステップメールの基本

◆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

〇〇メール講座
〇〇メールレッスン



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 | ＋ オファー案内 |
| 4話 | 本編 | ＋ オファーリマインド |
| 5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

<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



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

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、サービスへの思い・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！

◆ 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

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

サイドバーに

直接登録フォームでも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

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

■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](#)

自分ブランド構築コンサルタント
住福 純のメール講座

自分ブランドをつくり、
仕事は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
コンサルケントの住福 純(すみふく)です。実
は私、6年ほど... [続きを見る](#)

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)
- トコナル・コーチ集客 (12)
- トカウセラー集客 (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)

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



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

往復メール
も好きでいられることをしよう

リザースト

ステップメールの
設置方法

リザースト解説動画 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

リザースト

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 オフア－のLP(オフア－メールにリンクを張る)
- ⑤ オフア－内容(動画や特設サイト)

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

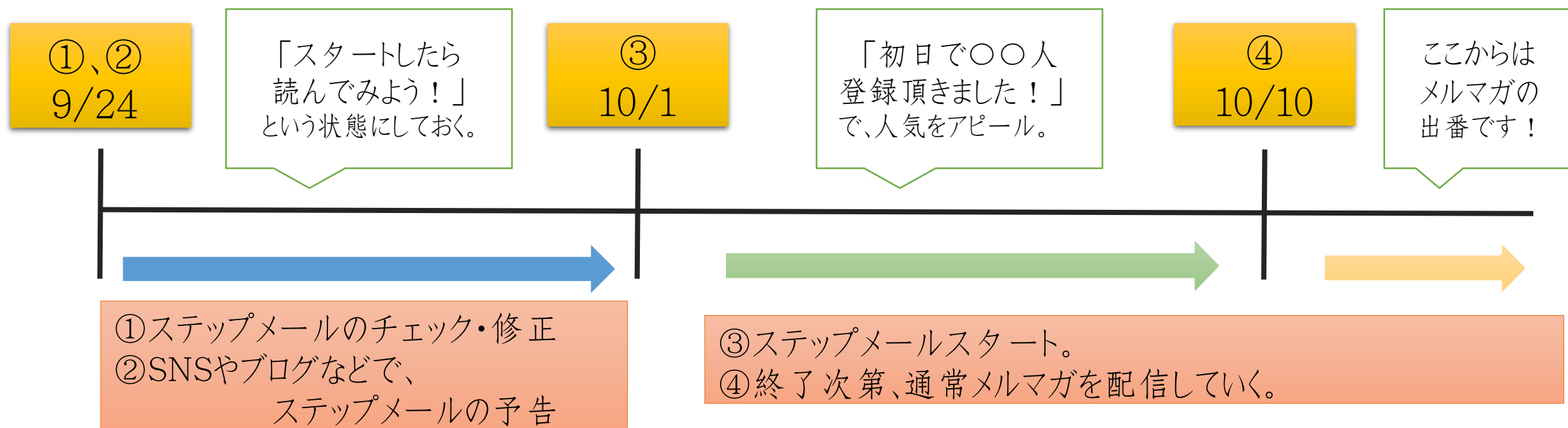
【手順】

- 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

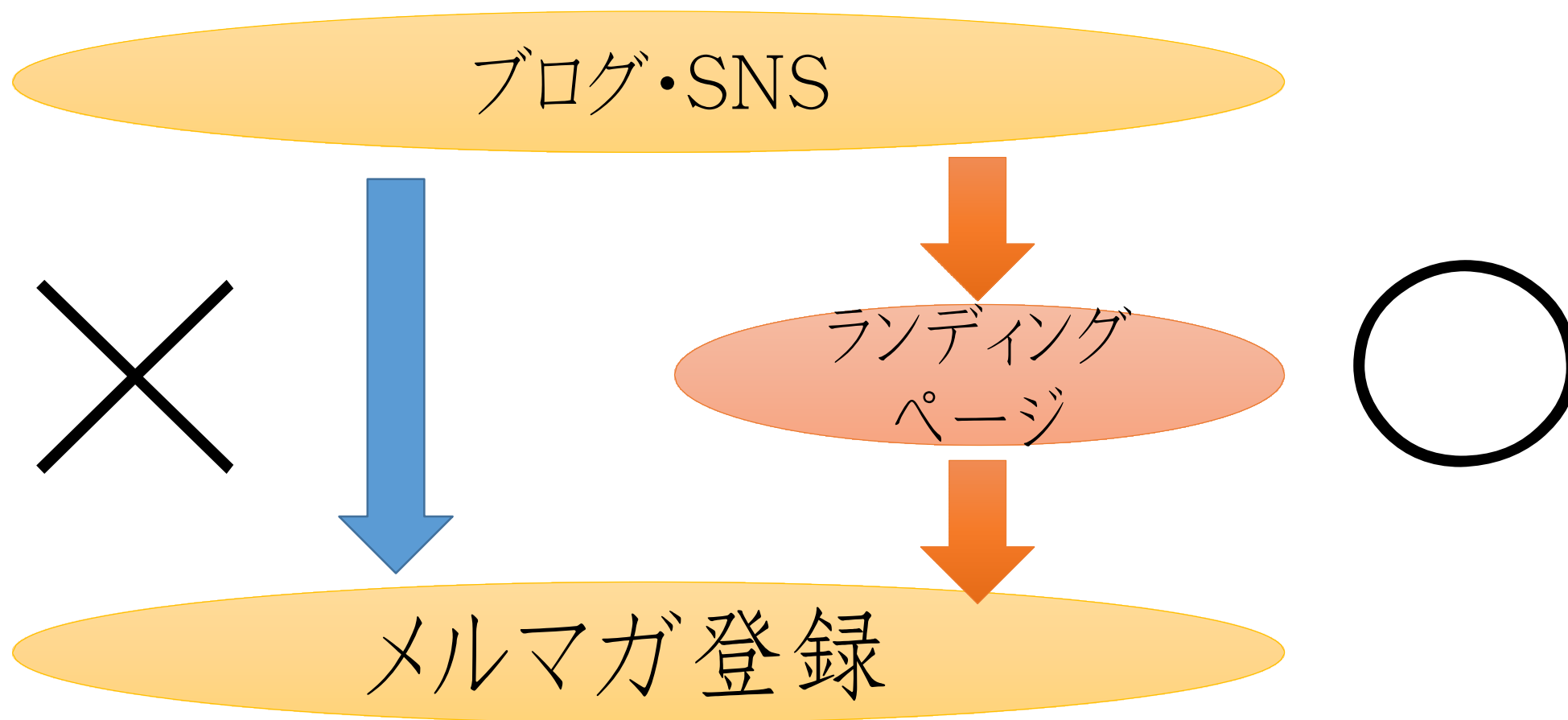
◆公開までの流れ

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
- 書き手の思い

◆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たので期限を決める！

【部としての期限】

9月中に書き上げ

10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

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)

【8月開催 毎回am10—12時】

4日 親子の個性を発見♪親子向け簡単手相講座

12日(火)子供の自己肯定を花開く！幸せ子育て“声掛け”講座

19日(火)子供の才能を発掘！ママのためのカラー心理セミナー

25日 AIで診断アプリ作成(ファストアンサー/ファストスコア作成)

