

まずは皆さんの自己紹介

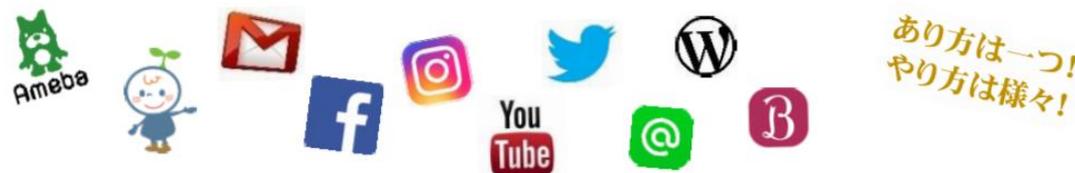
- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
 - ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント
 - ④セミナーのあなたのゴールは？

【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

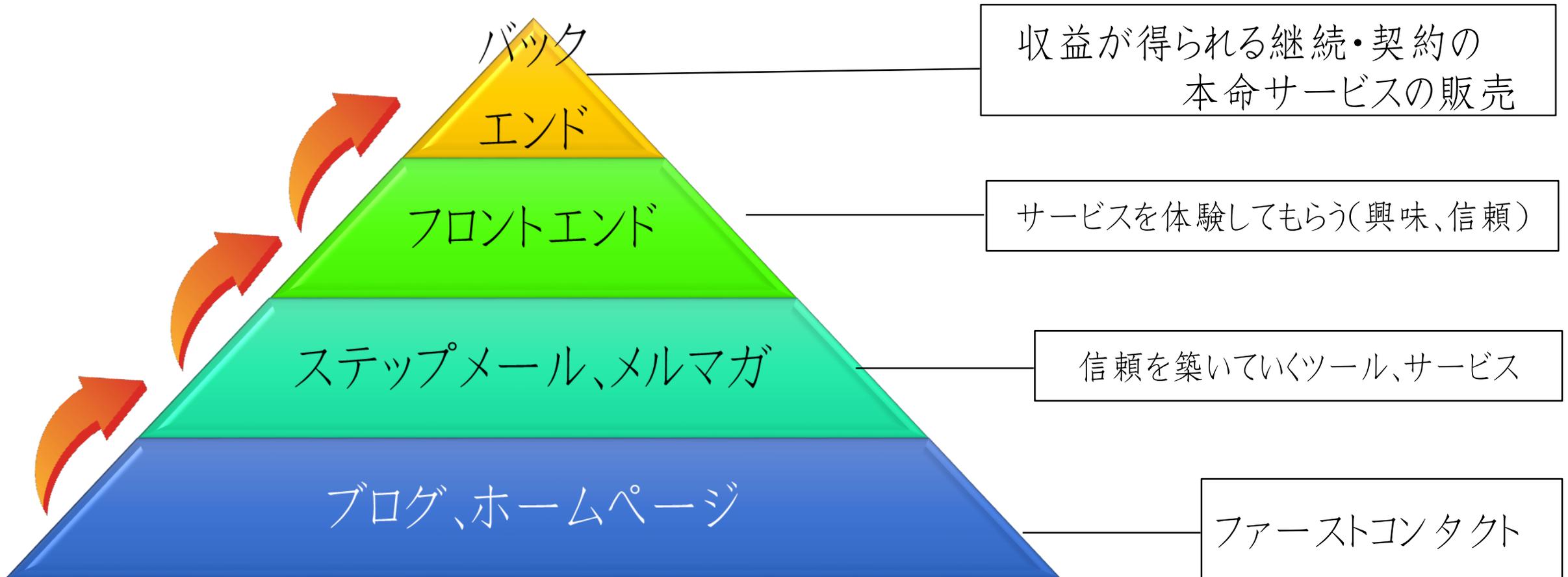
◆メルマガ

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



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

◆ 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

◆ 自動化ステップメール作成のコツ

順序	タイトル	HTML	文字	配信タイミング 前配信との間隔
0	1日目 売れるアメブロ&ワードプレスはこう使えば集客出来る！	×	○	読者登録直後
1 ▼	2日目 売れるサイトを作るための3つの鉄則			1日後
2 ▼	3日目 売れるサイトタイトルの作り方			1日後
3 ▼	4日目 思わず「読みたくなる！」サイトタイトルの作り方			1日後
4 ▼	5日目 [特典付] アメブロでもWPでもコレやらないとダメセブン！			1日後
5 ▼	6日目 「何を書けばいいか」とかで悩む必要なし！			1日後
6 ▼	7日目 記事ネタに困らなくなる&集客力を上げるコツ			1日後
7 ▼	【おまけ】 ((customer_name))にスペシャルなプレゼントです！			1日後の8時に配信する
8 ▼	【今日まで！】 ((customer_name))の半年後や一年後をズバリ予想！			2日後

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フロントサービスや動画
販売の自動化 ※本編と別に2~3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



メール講座読者限定
スペシャルオファー

住福純
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】

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 18:00 19:00 20:00	10:00 11:00 12:00 13:00 14:00 15:00 16:00	12:00 17:00 18:00 19:00 20:00	

このページをご覧いただきありがとうございます。
メール講座読者のこの「スペシャルオファー」までちゃんと辿り着いて下さりありがとうございます！

住福純
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ヶ月で月商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)

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】

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 18:00 19:00 20:00	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
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。

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おう
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。

最終話はフロント・ミドル商品のセールスレター！

◆ 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

【最終話＝フロント、ミドルのセールスレター】

◆ セールスレターの流れの例

こうなりたいと思わない？ → 出来るようになるとうどうなる？ → やらない時の後悔 → やるとどうなる → やってみると分かる世界 → こんな悩みはありませんか？ → サービスの特徴 → 他者サービスとの比較 → 特典(サポート) → 商品紹介、価格・期限の案内(3日以内などの期限を付ける)

◆ 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！ 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

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)
- トコナル・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)

■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。



売れるアメブロに
7日で変身できる集中講座

↑ 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(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>メルマガ</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>ステップメール</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とう便利です。</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">独自の経験から得られたノウハウを書く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面白おかしく解説することを心がける本屋で売ってるような内容は避けるあくまでもメールっぽく書く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最初と最後に自身がなぜ今のことをしているのか?を書く	 <p>ファストアンサー</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..	
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
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	メールマガジン
累計読者数	265名
発刊開始	2014/11/01
読者登録	

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
読者登録	

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

The screenshot shows a web interface with a top navigation bar and a main content area. In the top navigation bar, the menu item "メルマガ/ステップメール/ファストアンサー" is highlighted with a red box. Below it, a secondary navigation bar has "メルマガ" highlighted with a red box. The main content area features a table titled "メルマガ一覧" (Newsletter List) with columns for public/private status, name, subscriber count, cumulative open rate, and user registration rate. A red box highlights the "新規作成" (New Creation) button at the bottom right of the interface.

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
地球儀	【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 shows a web interface with a top navigation bar. The user is logged in as '自分生きビジネスマスター' and has a 'リザスト検定 3級' badge. The navigation bar includes buttons for '全体設定' and '有償版'. Below this is a secondary menu with items like 'トップ', '個別予約管理', 'イベント/グループ/レッスン管理', 'メルマガ/ステップメール/ファストアンサー', 'ショップ', '汎用フォーム', and '友人招待'. A third menu below that contains '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', and '配信グループ'. The 'ステップメール' button is highlighted with a red box. Below the navigation is a large blue bar with an orange button labeled '新規作成', also highlighted with a red box. At the bottom left, there is a section titled 'ステップメール一覧'.

上から順に入れていくだけ。

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

ステップメールの
配信時間は
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

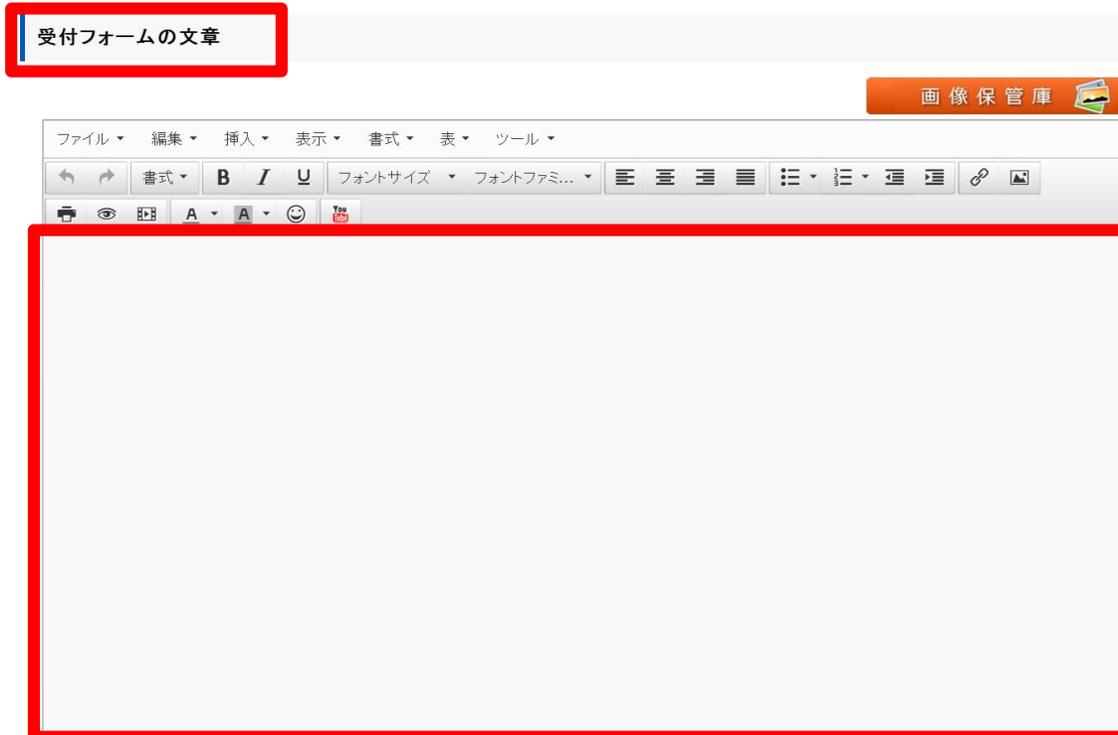
登録時が一番「読むモチベーション」が高い！
期待を裏切らないことが大事。

- 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
- ・どういうことを学べる

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

The screenshot shows a web interface for configuring email campaigns. The top navigation bar includes buttons for '記事一覧' (Article List), 'テスト配信' (Test Distribution), '③ すぐに保存' (Save Immediately), and '④ ステップメール記事を追加する' (Add Step Email Article). The main form area contains fields for '送信元' (Sender) and '本文文字数' (Body Character Count). Below these are options for '配信時間を個別に設定' (Set delivery time individually) and 'メールの表題' (Email Subject), with a red box highlighting the subject field labeled '①'. At the bottom, there is a large text area for the email body content, labeled '②', which contains placeholder text like '((customer_name))' and '住福 純です。' (I am Jun Sumitoku).

- 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

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

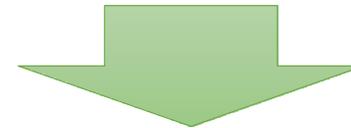
読者検索 個別に入力して追加 検索して名簿から追加 一斉に読者追加 ファイルからインポート ステップメール記事一覧/追加 スポット配信記事作成 全記事の完全削除

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 `テスト1の購読申し込みはこちら`

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。

6年目

画像アップロード 有償版 お問合せ スマホプレビュー PCプレビュー みんなのページ now 25982 users

住福 純

メルマガ/ステップメール

イベント・グループ予約

ファストアンサー

個別予約管理

契約サービス管理

物販

返信フォーム

① 全体設定

プロフィール

② 画面の設定

メール全般の設定

管理設定

特商法表記

Googleカレンダー連携

PayPal連携

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。

【自分ブランド構築】住福 純

メールフッター(署名)

((mail_footer))等、メールの最後に追加されます

★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世の中を作る。★

- ◆ 株式会社 Lini (ライニー)
- ◆ 代表取締役 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/

③

((customer_name))での名前差換えの敬称
お客様あてのメールに((customer_name))と書くと、お客様の名前に指し換える際の名前の敬称です。

さん

● 表示する
● 表示しない

リザーブストック紹介メッセージ

このメールは真心でお客様に情報をお届けするリザーブストックで配信しております。
https://resast.jp/

【手順】

- ① 全体設定
- ② メール全般の設定
- ③ メールフッター(署名)
- 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

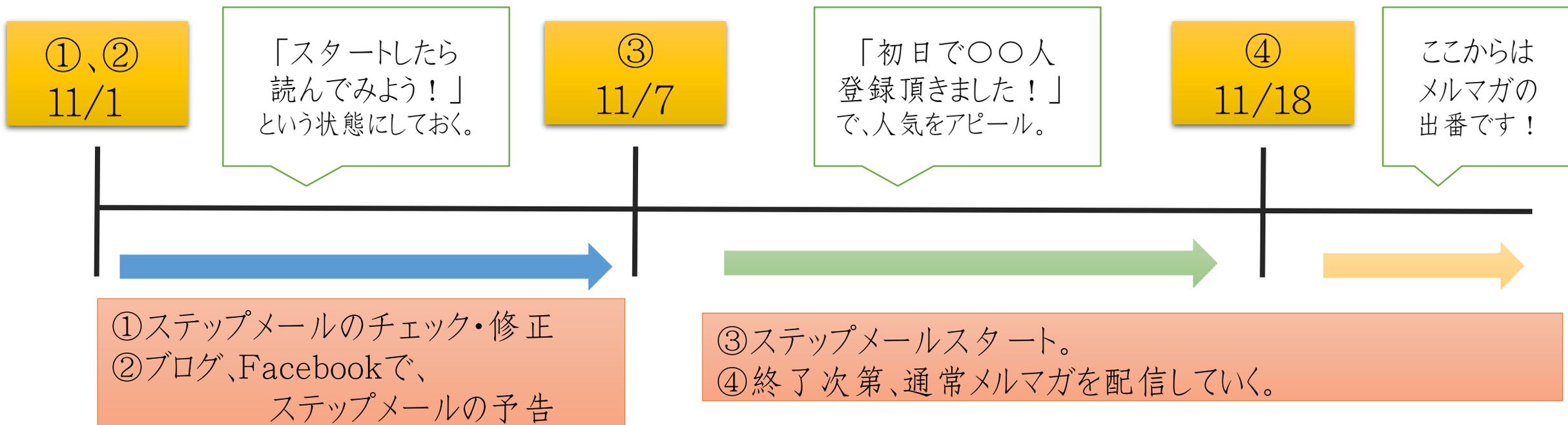
【手順】

- 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

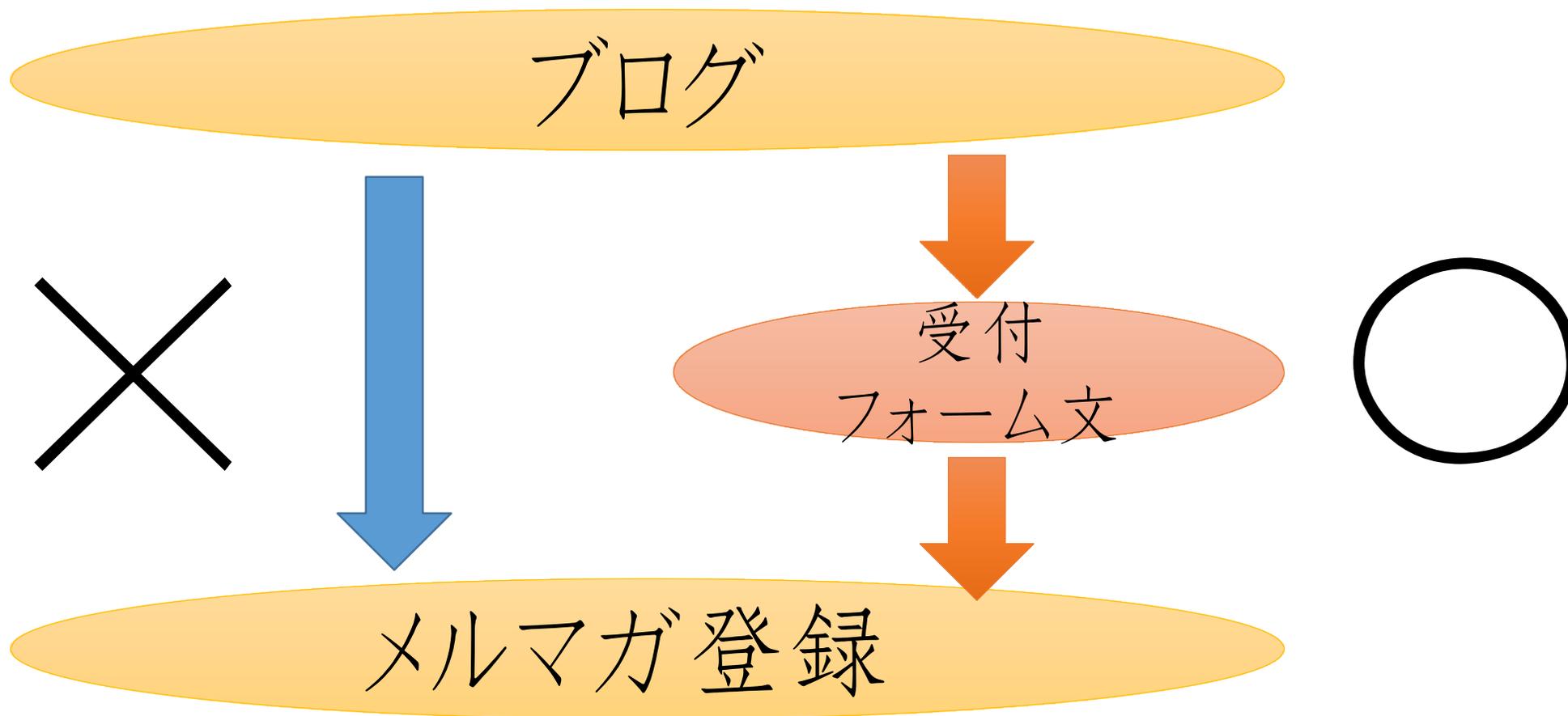
◆公開までの流れ

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

◆ 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
- 事前登録制で一気に増えてる感 ↑

◆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るので期限を決める！

【部としての期限】

11月中に書き上げ

12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。

【10月開催 毎回am10—12時】

~~10/4~~—セッションスキルつむつむ部

~~10/11~~—PC、スマホの便利機能使いこなせセミナー

10/18 ステップメール作る部

10/25 ポッドキャスト(オンラインラジオ)の始め方セミナー



【11月開催 毎回am10—12時】

11/1 売上伸ばす部 ステージ1

11/8 5万円でも売れるワンデイ講座の作り方セミナー

11/15 売上伸ばす部 ステージ2

11/22 集客に繋がるお客様の声の
集め方 & 活かし方セミナー



【12月開催 毎回am10—12時】

12/6 売上伸ばす部 ステージ3

12/13 ブログが5分で書ける！数秘ライティングセミナー

12/21 新規集客&リスト増！Web広告のやり方セミナー

12/27 年間計画作ろう会＋量子力学理論セミナー



【1月開催 毎回am10—12時】

- 1/10 年間計画作ろう会＋量子力学理論セミナー
- 1/17 自動的に売れる！PCで動画作成＆販売 前編
- 1/24 自動的に売れる！PCで動画作成＆販売 後編
- 1/31 ちゃんと集客できる！チラシの作り方セミナー

