

メールマガジン活用法

メルマガの活用

メルマガ

- ・忘れられないための日頃のコンタクトとファン構築
- ・急な販売オファー

ステップメール

- ・見込み客のリスト化
- ・自動で時間をかけた信頼構築
- ・クローズされた情報による特別感

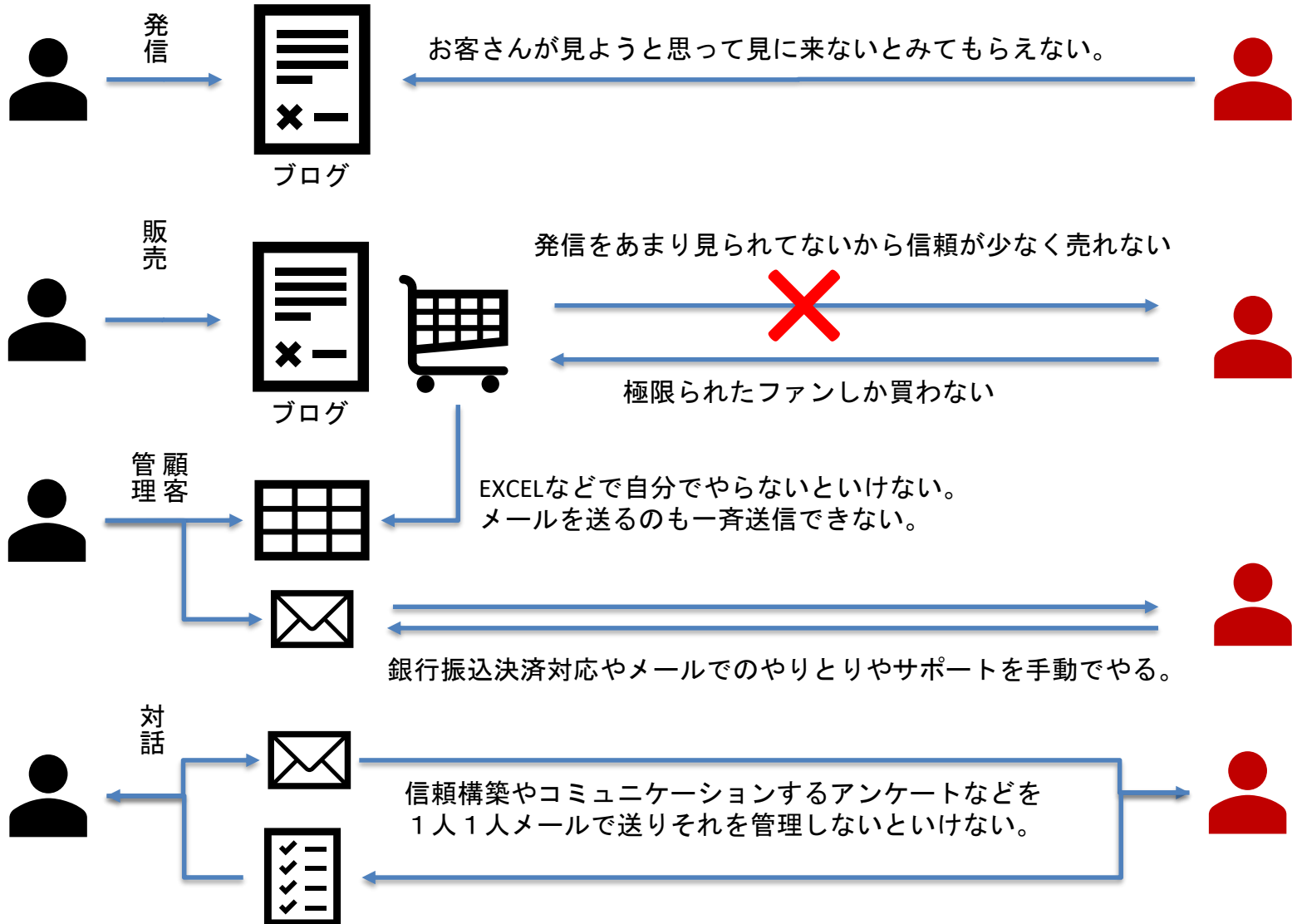
顧客管理（販売管理）

- ・支払い管理
- ・注文管理

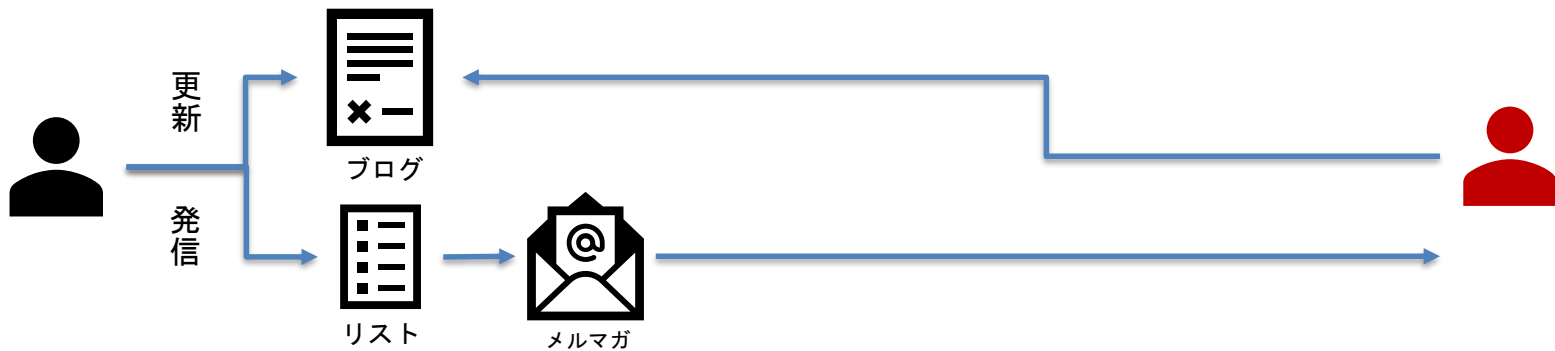
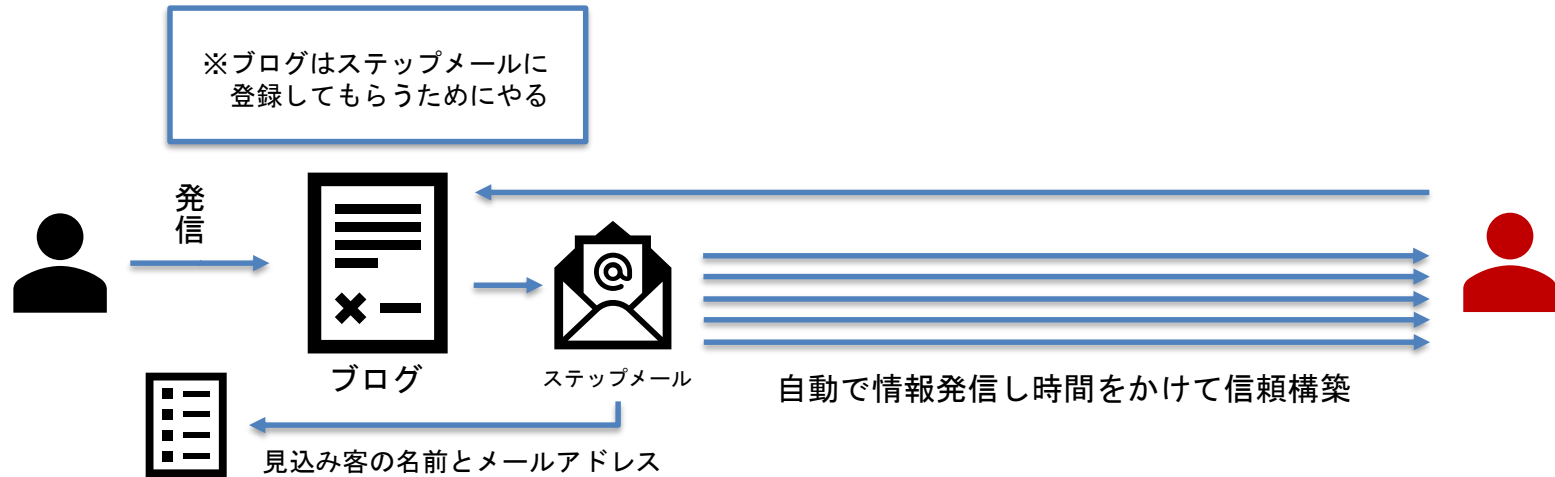
フォーム、アクションオファー

- ・アンケートや感想などを送るフォームとして使用
- ・プレゼントなどのアクションオファーに使用

メルマガがない現状

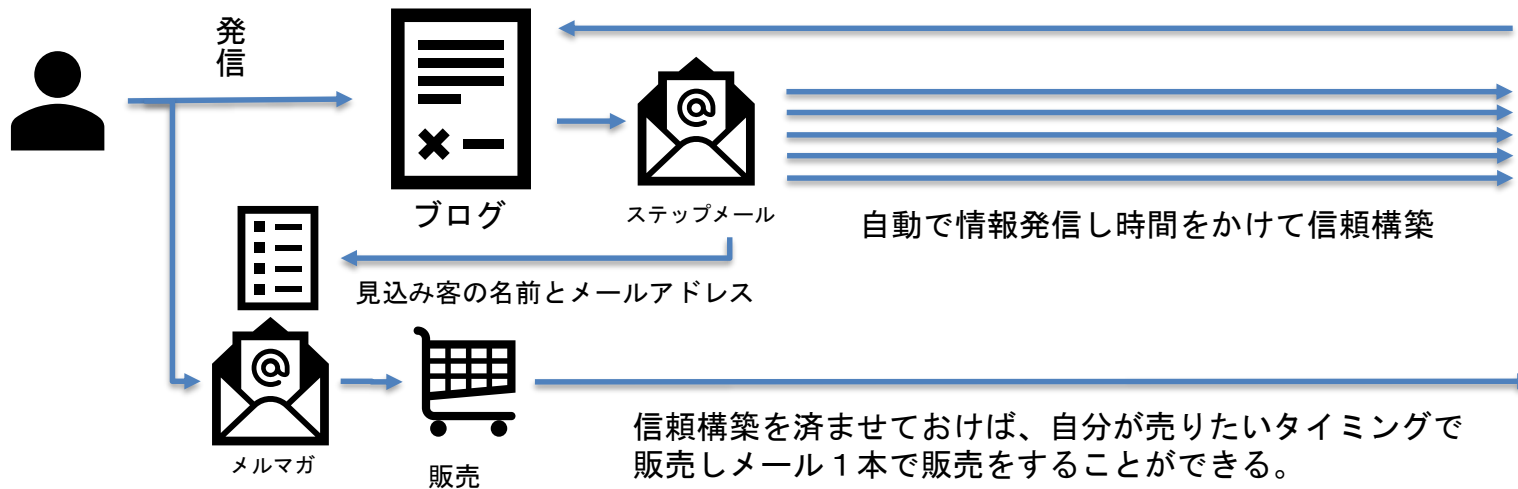
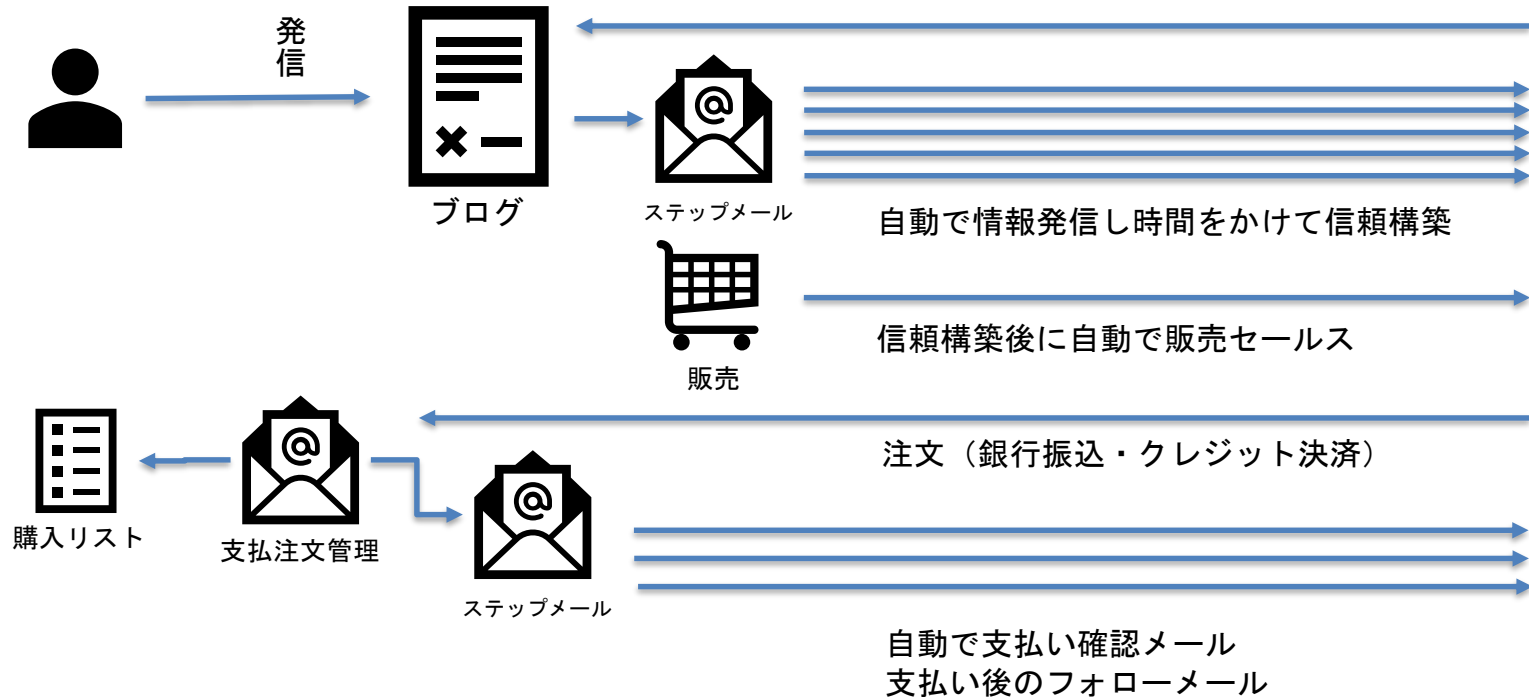


発信活用



ブログの更新や見てもらいたい情報を
ダイレクトにいつでも見込み客に届けることができる。

販売活用



顧客管理

関東付近で商品を購入してくれた人だけに今度関東でやるイベントを紹介したいな。



配信の絞り込み



メルマガ

顧客検索機能を使って対象の人だけに一斉メール送信をする。



銀行振込が未受領な人だけに一斉に確認メールを送りたいな。



配信の絞り込み



メルマガ

顧客検索機能を使って対象の人だけに一斉メール送信をする。



●商品と■商品を買ったひとだけに特別なオファーを出したいな。



配信の絞り込み

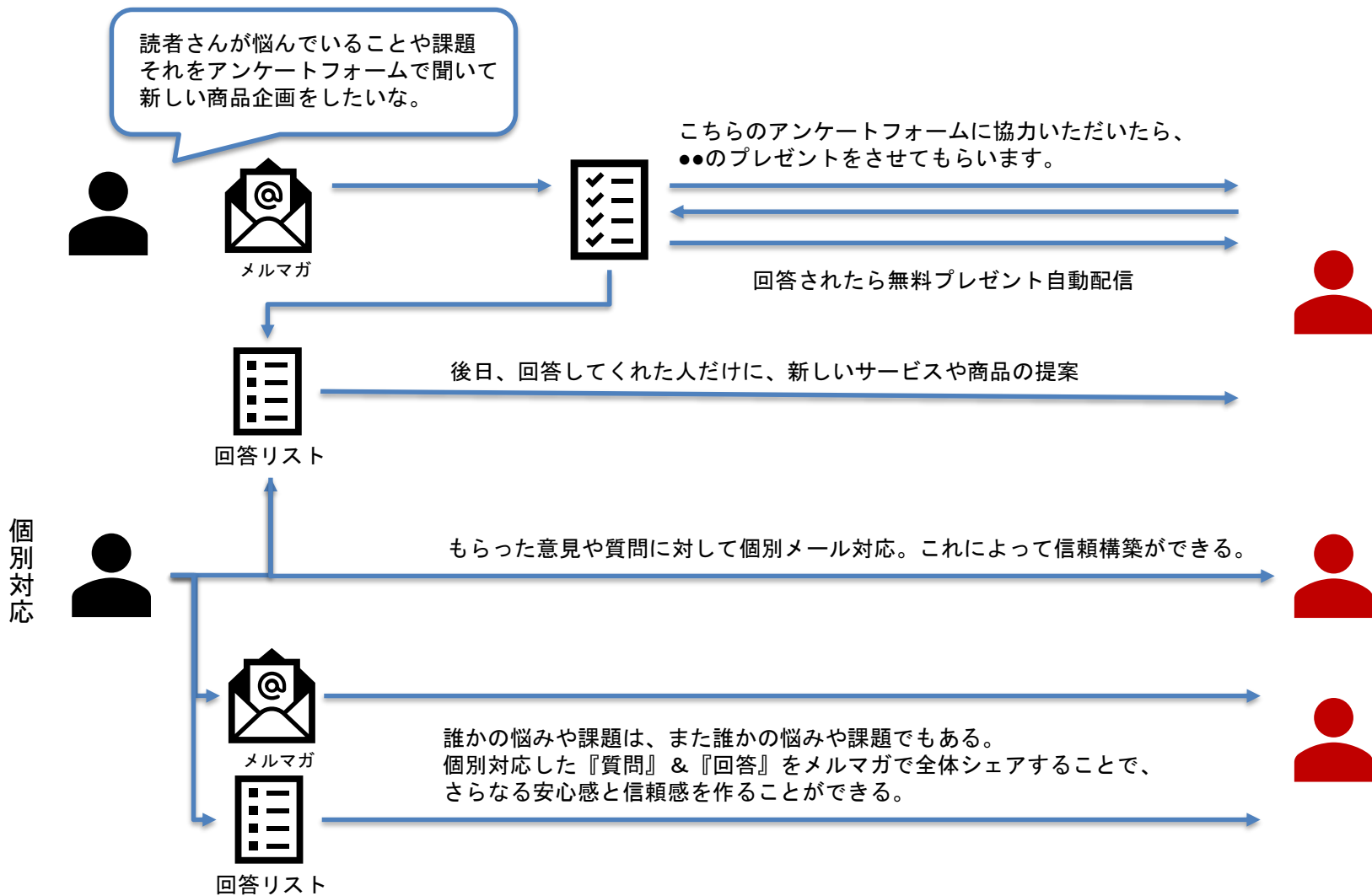


メルマガ

顧客検索機能を使って対象の人だけに一斉メール送信をする。



対話活用



メルマガは自分の分身

メルマガは自分の分身。コピー。

自分の分身に働いてもらう意識をしよう。

だけど、メールは無機質で温度を感じられないもの。

書く文章への温度を意識して使おう。

温度は自分と読者の対話によって感じれる。

一方的に送るだけではなく、

アンケートなどの**オファー**を出していく、

そして、その読者の感想や質問などへの

対話をメールに盛り込む。

それによって温度が感じられる発信になり、

それが自動で人との**信頼関係を結ぶ力**になる。