

メールマガジン運用法

メルマガの運用

信頼構築ステップメール

- ・自分を何らかの形で知ってもらった人と信頼構築をする
- ・人は信頼がない人からものは買わない。
パラダイムシフト、価値観の転換を起こさせる有料級の情報を無料で提供し、信頼を獲得する。
- ・信頼は『時間』『数』『感謝』で起こる。
時間と数を適度に使ってメールのスケジューリングをする。

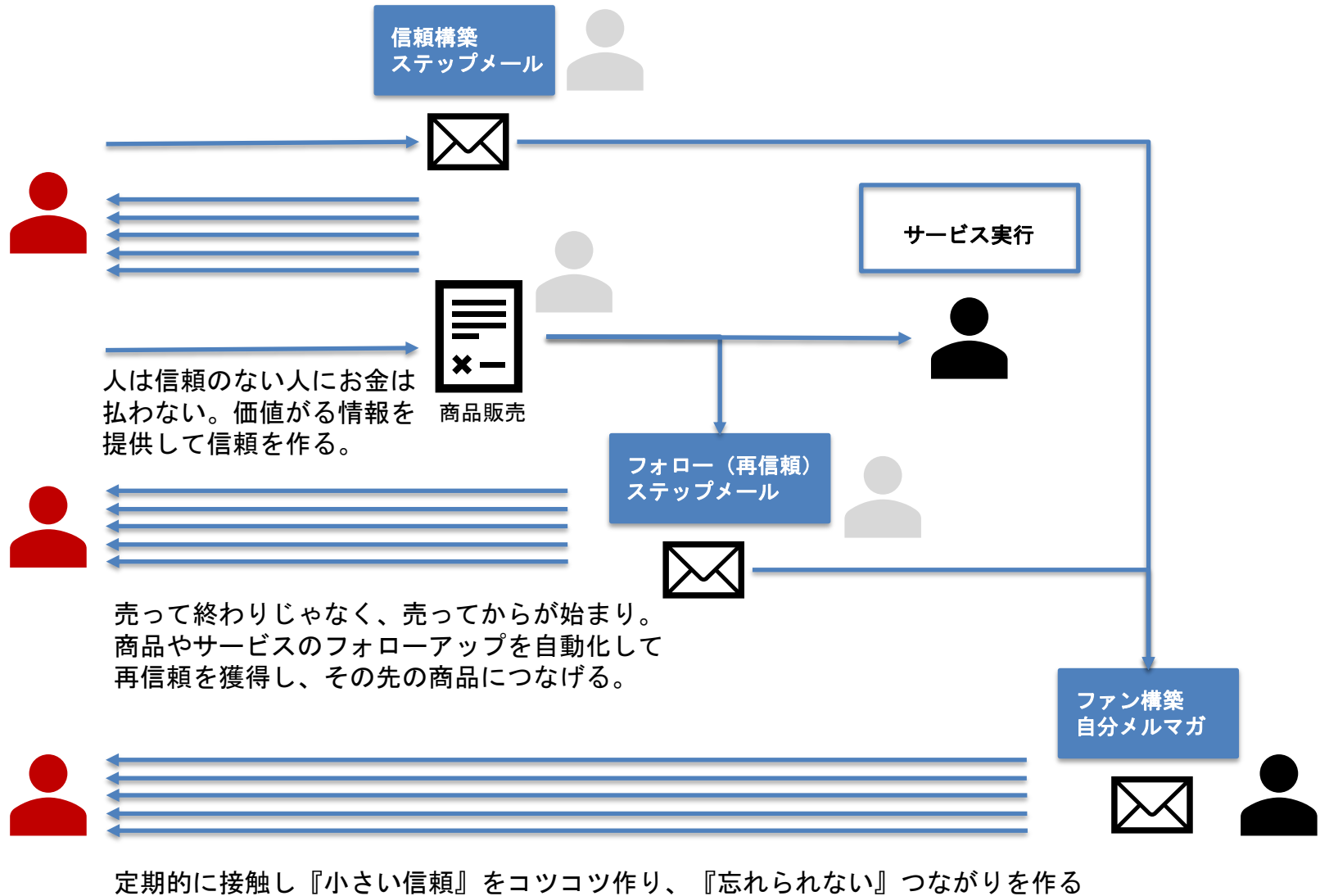
フォロー（再信頼構築）ステップメール

- ・売って終わりだといいい商品やサービスを売っても信頼が失われていく。
売った後のフォローアップを行いバックエンドへの信頼貯蓄する。
- ・フォローアップをしながらその後の感想や課題や悩みを聞き、
次なる商品やサービス作製に役立てる。

ファン（接触構築）日常メルマガ

- ・上記いずれかに登録した人と、疎遠にならないように
接触と近い距離を保つ。
- ・コツコツ信頼を作り、新しいオファーや商品販売があったら
メール一本で販売できる形に作っていく。

メルマガ運用全体図



メルマガの内容 1

信頼構築ステップメール

- ・ 自分は何者なのか？なぜこの発信をするのか？
『誰から買うか？』が今の時代。誰かを伝える。
- ・ 提示したい理想の世界はどんなものを語る
- ・ 超有料級の情報を公開し、パラダイムシフトを起こさせる
- ・ 一方的ではなく、課題やアンケートを取って対話する
- ・ 理想の世界のルートを提示する
- ・ 大義名分を語る
- ・ 投資意識を教育する
- ・ 一步を踏み出す応援のためしっかり販売する

メルマガの内容 2

フォロー（再信頼構築）ステップメール

- ・商品は買うのが目的ではなく使ってライフスタイルが何かしらよくなるのが商品。
使い方やその後のフォロー情報を届けていく。
- ・商品を買ってからの意見や課題や悩みを聞き、それに答える
- ・もらった課題や悩みを解決する方法やさらなる商品やサービスを考える。
- ・バックエンド商品があれば、その必要性と伝え販売する

メルマガの内容 3

ファン（接触構築） 日常メルマガ

- ・ 知ってもらった人、商品を買った人と引き続き信頼を作りつなげるために、ためになる情報を送る
- ・ 必要の際はオファーや商品販売をする