

「リすマケ～読まれない時代の リストマーケティング講座」



「ブログとメルマガでアフィリエイト★悠々自適」購入者特典レジュメ

このレジюмеについて

このレジюмеは、
「ブログとメルマガでアフィリエイト★悠々自適」<http://e-netserve.com/>
に、おいて、ご購入いただいた方への特典ファイルです。

- 本レジюмеの著作権は、「まるつね」にあります。
- 本レジюмеは、「リすまけ～読まれない時代のリストマーケティング講座」の音声ファイルより、書き起こしたものです。
- 本レジюмеの無断での再配布、コピーは禁止いたします。



第1部



ylm-1.mp3

この音声講座の活用ポイント

- 何度も繰り返し聞く。
- 1回聞くにつき一つは、テクニックを一つ、盗む。

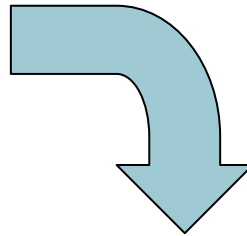
－ 株式会社イーヘルパー 藪内直純社長との対談形式



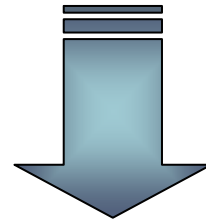
「メルマガマーケティング」の現状

- 非常に「迷惑な」メールが多い。

- 商品セールス
- 出会い系



メルマガに対する
「反感」がある



「メルマガの開封率が落ちている。」
「クリック率が落ちている。」
「自ら登録してくれない。」



ステップメールの活用

- リストマーケティングのメインの媒体としてステップメールを活用する。

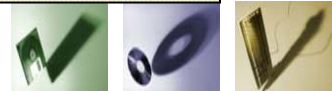
→ 「メール講座」を提供する。

▼ステップメールとは？

- ・記事を順番に配信する。
- ・シリーズ物ができる。

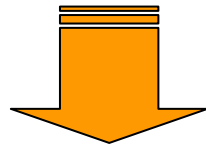
▼利用シーン

- ・段階を踏んだセールスメール
- ・商品購入者へのフォロー
- ・消耗品などのリピート商品のフォロー
「化粧品、そろそろ終わりではありませんか？
継続購入いかがでしょうか？」

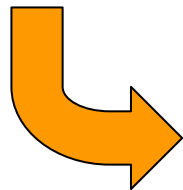


メール講座に活用！

- 『1冊の本を書く。それを無料プレゼントする。』
 - 本の場合、一通り読んだら終わり。時間が経てば、忘れてしまう。
 - 内容を「小出し」にして、100通のメールを300日かけて送る。
 - 「膨大な情報」を「小出し」に提供する。



300日間、情報を提供するという関係が出来上がる。
「強い絆」になる。



- ・読者をファンにすることが可能になる。
- ・300日間の関係が出来上がる。



情報を与えるだけ？

- セールスにかけるのは、**別のステップメール**を作る。

川の流れに例えると・・・

支流: セールス用ステップメール





本流: 無料メール講座

「支流」でセールス用の別のステップメールを送る。

支流: セールス用ステップメール



「本流」から「支流」へ

- 「本流」の無料メール講座から、「支流」といえる、別の「メール講座」を立ち上げ、「本流」から登録を促す。
 関心のある人だけに、別のステップを流せる。
- 支流のステップメールは、毎日送ってもかまわない。
- 本流では、基本的にはセールスしない。
本流は解除されないように！
 支流は解除されてもしょうがない、と考える。



『100通のメールは大変！！』

- 『100通のメールは大変！！』
- 「みんな」ができることではない。**参入障壁**になる！
 - このノウハウが広がったとしても、実行する人が少ない。



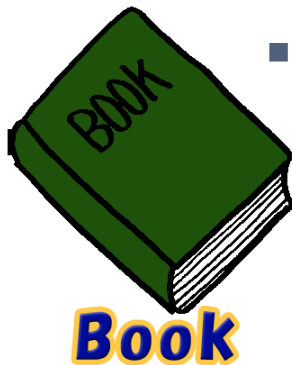
「100通作成」のコツ

- 100通を一気に作る必要はない。
 - 始めるコツは、2~3回分を作る。
 - 極端な例、3日に1回の配信なので、3日に1回作ればいい。
- 短い文章でよい。
 - 長すぎると、メールを読むのがストレスになってくるので、メールのボリュームは抑える。
 - 出来れば、スクロールしない程度。
 - **定期的に配信することが、最重要。**
 - たくさんの情報を送りたいときは、PDFや、音声ファイルを配布。

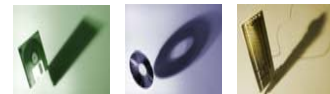


モチベーション

- 日々読者が増えることで「張り合い」になる。
 - 感想や質問など、読者からの反応が得られる。
- 100回のメールを一度書いてしまえば・・・
 - 修正だけで、100回講座を反復して開講できる。
 - 読者を集めるだけの作業になる。
 - 定期的にメルマガの記事を作るより「ラク」である。



- 「本を書いているんだ！」と思えばいい。
 - 何千円で販売するような「e-Book」を作っているとと思えばいい。
 - 出版をしたい方にとっては、書きたい本の「ネタ帳」として使えると思えばよい。



売り込みはホームページで！

- メールは、ホームページに来てもらうための「ツール」として使う。
 - メールでは売り込まないが、ホームページ(セールスレターなど)で売り込む。
 - メールでは「リンク」をうまく使うことを考える。



メールから、
「売り込み」のサイトへ
誘導する!!

