

メルマガマーケティング実践チェックシート

ーメルマガマーケティングを成功させるための25の質問ー

1. あなたの見込み客の抱える問題や課題、不安、恐れは何ですか？

分からない

見込み客の問題や課題、不安、恐れを具体的に

2. 見込み客が抱える問題や課題、不安、恐れに対して、どんな解決策を準備していますか？

分からない

解決策を具体的に

3. 見込み客が抱える問題や課題、不安、恐れを解決するというゴールから、逆算した業務フローになっていますか？

なっていない

業務フローを具体的に

4. 今の業務フローに満足していますか？

満足している

満足していない理由を具体的に

5. 上記が満足していない原因は何ですか？

分からない

満足していない原因を具体的に

6. 上記の原因の解決の為に何かやっていますか？

やっていない

やっている内容を具体的に

7. 現在は、メルマガを運用していますか？

運用していない

運用している場合、どのくらいの配信頻度か具体的に

8. メルマガを運用している場合、メルマガから商品の販売、セミナーの申し込みはありますか？

ない

販売出来ている商品、セミナーを具体的に

9. 上記がある場合、何通送って、何通の成果が出ているか、計測していますか？

分からない

開封率、クリック率、LPでの成約率を具体的に

10. 上記の結果に満足していますか？

している

していない場合は、何に満足していないのか具体的に

11. 上記に満足していないと答えた人は、その原因は何ですか？

分からない

満足していない原因を具体的に

12. 上記の原因の解決の為に何かやっていますか？

やっていない

やっている内容を具体的に

13. 競合他社は、メルマガを使っていますか？

分からない

使っている競合他社を具体的に

14.メルマガを使っている競合他社の配信は、どのような内容ですか？

分からない

配信内容を具体的に

15.競合他社は、メルマガでどのような成果をあげていますか？

なっていない

競合他社の成果を具体的に

16.メルマガを配信している、もしくは配信するとしたら、どんな内容を書けば良いか分かりますか？

分からない

分かる場合は内容を具体的に

17.上記のメルマガの内容は、読んで面白いですか？

分からない

面白い理由を具体的に

18.メルマガを配信している、もしくは配信するとしたら、ネタは何個書けますか？

分からない

ネタの内容を具体的に

19.そのネタが尽きた場合に、継続的にネタを生み出す為の方法はありますか？

分からない

ネタを生み出す為の方法を具体的に

20.通常のメルマガと商品の販売やセミナーの集客のメールの違いを理解していますか？

分からない

違いを具体的に

2 1. 商品の販売やセミナーの集客のメールは、どのような内容で作れば良いか分かりますか？

分からない

分かっている方法を具体的に

2 2. ステップメールを利用していますか？

している

していない

2 3. ステップメールを利用している場合は、利用する目的は何ですか？

分からない

利用する目的を具体的に

2 4. ステップメールの配信内容を教えてください

利用していない

配信内容を具体的に

2 5. ステップメールの配信内容のそれぞれ意図を教えてください

利用していない

配信内容の意図を具体的に
