

メルマガマスター講座

2. E-mailマーケティングを 始める前に知っておくべき事

質問

**メルマガには役立つ
ノウハウ、情報が必要？**

回答をチャットに

**間違っただことを
書いちゃダメ？**

回答をチャットに

**メルマガを書くにあたって
知識がなきやいけなない？**

回答をチャットに

経験や実績がないとダメ？

回答をチャットに

実は全部間違い

メルマガとは何か？

目的は？

E

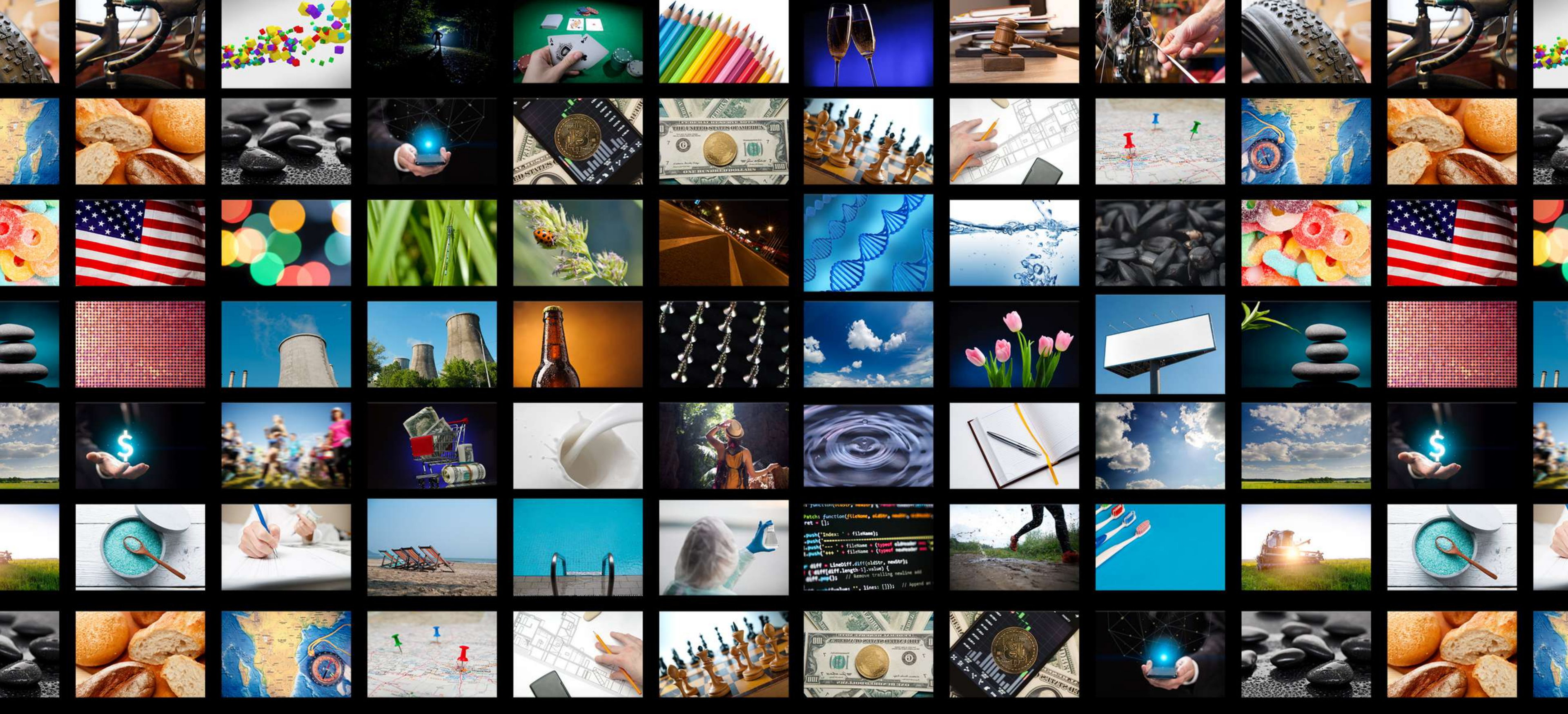
PURPOSE

PU



**メルマガをやる
目的は何ですか？**

回答をチャットに



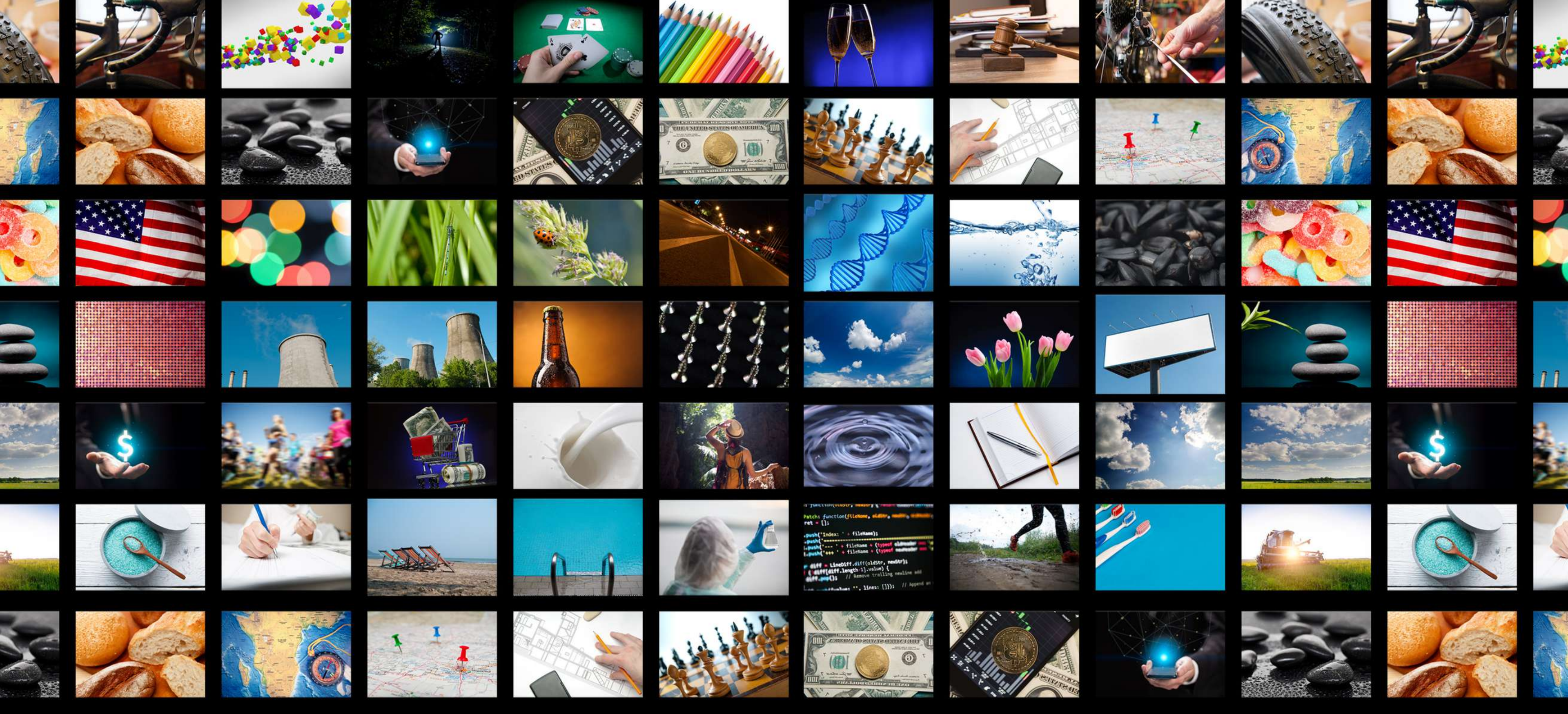
メルマガとはメディア

もしあなたが
プロデューサーなら？



**何を目標に
番組を作るか？**

回答をチャットに



番組で重要なものは視聴率

売上はCMから

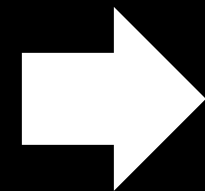
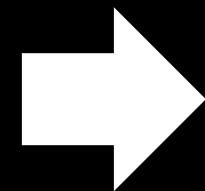


テレビ、メルマガの対比

テレビ

番組を作る

CMを流す



メルマガ

メルマガを作る

販売メールを流す



**楽しい番組を作って、視聴者を増やす
視聴者が増えればCMの効果UP!売上UP!**

メルマガとはメディア

メルマガの目的


絆作り、ファン作り。
最終目標は、商品の販売だとしても、そこに向かうまでには、絆作りが不可欠

ブランド作り

ファンの数。
価値あるブランドは、熱狂的なファンに支えられている。
カッコいいロゴ、立地の良い事務所、高級な内装自体が、ブランドではない。

影響力

何かを販売したいと思った時に、購入してくれるファンの数や売上の額の大きさ。

A hand is holding a camera lens, and through the lens, a sunset scene is visible. The sun is low on the horizon, casting a warm glow over the water and sky. The lens is the central focus, with the hand holding it on the left side. The background is a soft, out-of-focus sunset sky.

**この視点は
他の媒体も
一緒です**

Q.良い商品ができた

良いWEBページも出来た

どうやってお客さんに知らせる？

回答をチャットに

メディアを使って メッセージを届ける

メディアが無いと、メッセージが届けられない

メルマガをメディアにする 8つの理由

メルマガを
メディアにする理由

1

コストが安い

Emailの場合、限りなくゼロに近い

あなたが商品や サービスを告知する時

コストはいくらですか？
告知する時の相手との関係性はどうですか？

メルマガを
メディアにする理由

2

毎日送れる

ザイオンス効果、単純接触効果
接触頻度が多ければ多い程
好感を持つという心理

メルマガを
メディアにする理由

3

自分への 戒めになる

読者に良い事を送るという事は
自分への反省になる

メルマガを
メディアにする理由

4

自分の 成長速度が上がる

教える人が一番勉強になる

メルマガを
メディアにする理由

5

コンテンツの 再利用ができる

色々な媒体への転用

コンテンツの再利用

✓ メルマガ→動画

✓ メルマガ→書籍

✓ メルマガ→セミナー

✓ メルマガ→広告

✓ メルマガ→ブログ

✓ メルマガ→LP

メルマガを
メディアにする理由

6

メディアを 制する者は ビジネスを制する

メディアを持つことは
大きなコントロールを
手にすることができる

マーケティングで 重要な3つのポイント

マーケット

誰に？どんな市場に？

興味が無い人に、商品を紹介しても意味がない。

広告であれば、ムダな広告費がかかり、単価も上がる。

メディア

どんな方法で？

ターゲットにしている見込み客がいるメディアに、情報を発信しないと届かない。

メッセージ

何を伝える？

同じ商品やサービスだとしても、伝え方一つで結果は大きく変わる。

**LINE、FB、メルマガ、Twitter、インスタ、Youtubeなど
メディアは、さまざまある…**

**垢BANリスクなく、購入者ごとに
細かいリーチができる自社メディアは**

メルマガだけ

コントロール範囲が 他のメディアより広い

例えば送るタイミングとお客さんに表示されるタイミングなど

ターゲットティングの 制度が高い

リストごとにアプローチができる
YouTubeやブログ、SNSでは、こういうことは出来ない

メルマガを
メディアにする理由

7

売りやすい状況が 作れる

同じような商品はたくさんある
何を買うかではなく誰から買うかが
重視されている

**よくUSPを作る
と言いますが...**

独自のウリは何ですか？

簡単に独自の ユニークを作る方法

それはあなた自身です
あなたという人物は他の誰もマネする事が出来ません
だから、あなたというキャラを売ってください

購入してくれた顧客が リピートしない最大の理由

それは『忘れている』です

**ネットショッピングでの
リピート購入のきっかけの第1位**

72.3%

通信販売に関する消費者調査【2020】

メルマガが リピートの鍵

メルマガでコミュニケーションをし続けれる事で
リピートに繋がる

メルマガを
メディアにする理由

8

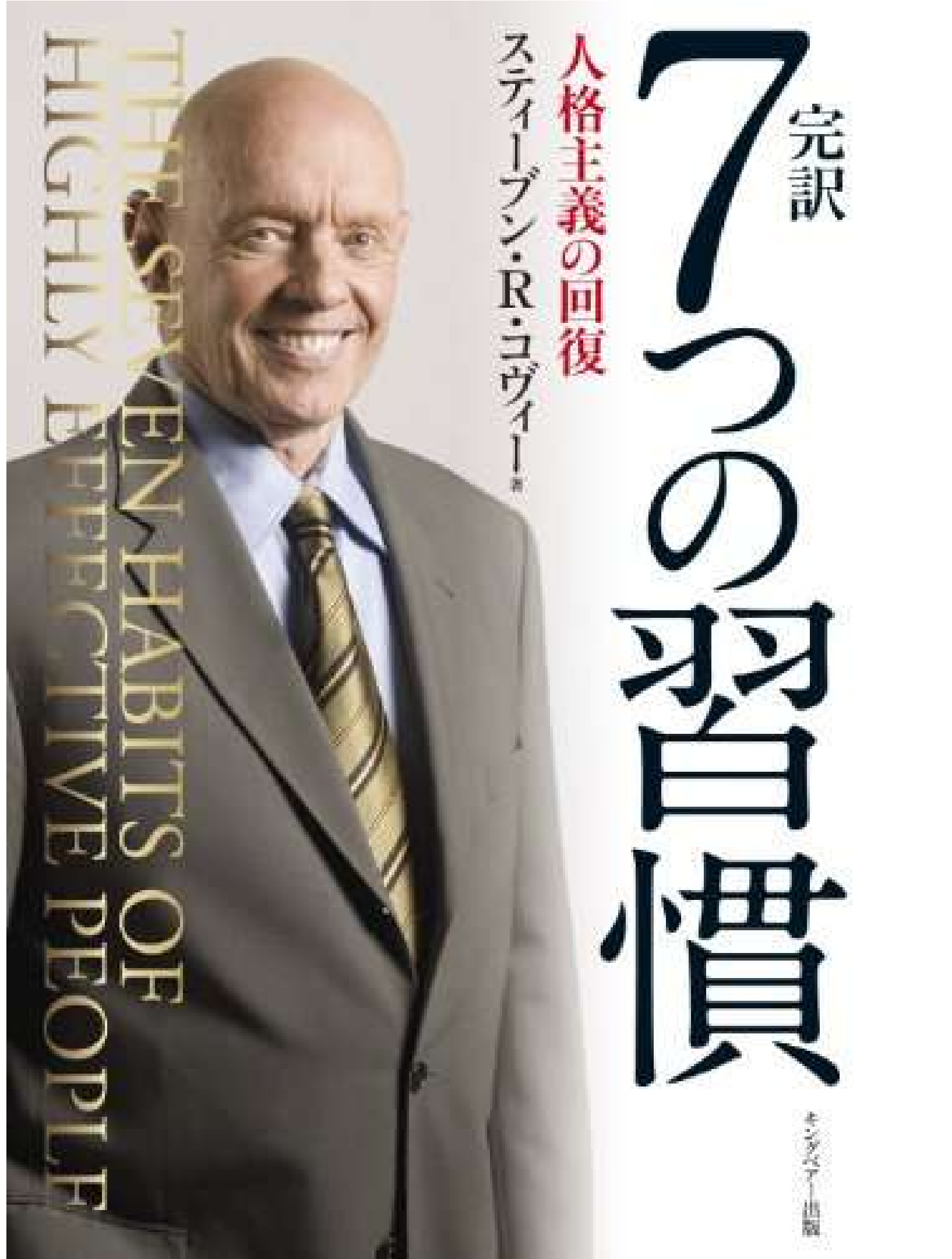
無形資産が 増える

ビジネスで最も重要な資産が
増え続けていく

収入と資産

収入は売上、資産は絆

信頼残高



完訳

7つの羽自貫

人格主義の回復

スティーブン・R・コヴィー

THE SEVEN HABITS OF
HIGHLY EFFECTIVE PEOPLE

キリン出版

P

Purpose (目標)

売上

PC

Purpose capability (目標達成能力)

資産 (絆)

**読者・お客さんとの
資産・信頼残高を
常に考える**

ココがポイント

ワーク

- **メルマガの読者に対して
信頼残高を増やす行動は何か？**
- **逆に減らす行動は何か？**

ノートに書いてみる

ワーク

- **メルマガの読者に対して信頼残高を増やす行動は何か？**
- **逆に減らす行動は何か？**

回答をチャットに

面白いメディアを作る 6つのポイント

面白いメディア
を作る方法

1

コンテンツと CMのバランス

メルマガはメディア。番組作り
CMばかりのメディアや番組はない

1対1

メルマガ一通に対して、売り込みメール一通

面白いメディア
を作る方法

2

教育は ほどほどに

極端な話、教育しなくていい
メルマガを読んでも
顧客は解決はできない
半分_____、半分_____

面白いメディア
を作る方法

3

間違うことを 恐れない

言い換えれば、不完全さを見せる
完璧なものには、親しみをかんじられない
欠点を出した方が、親しみを感じる

**漢字、文法など
細かい間違いを気にする
顧客と付き合いたい？**

自分の価値観に合った顧客と付き合える

面白いメディア
を作る方法

4

ワンパターン 現状維持はNG

つまらなさを生み出す元凶はコレ

マーケティングの 最大の罪

つまらない事、予測できる事

ワンパターンを 抜け出すヒント

01

パターン変化

動画を入れる、
プレゼント、
ライブなど、
新たな企画を作る

02

感情的な話

人は、感情的な話に敏感で、
共感をしやすい。

03

写真

写真を使う事で、イメージの
しやすさを生む。

面白いメディア
を作る方法

5

毎日書く！
毎日発信する！

書くことを作りにいく
気付けるようにする

ネタを書き留めるツール

✓ Evernote

✓ Google Keep

✓ ipone メモ

✓ 紙のメモ

おススメは、クラウド機能があるもの

読み手が羨む 人物像に近づぐ努力をする

書くことを作る時に意識すべきこと

絆が深まる

ザイオンス効果で、絆が深まりやすくなる

面白いメディア
を作る方法

6

誰が視聴者かを 決める

書けない原因は
誰に書くかを決めていない

絶対に使ってはいけない NGワード

「 みなさん 」、 「あなた達」

ワーク ペルソナを作る

- 名前
 - 年齢
 - 性別
 - 住所
 - 家族構成
 - この人の人生で最も価値のあることは？
(仕事の成功、家族、お金、誠実さ、時間、名誉etc)
 - この人が恐れていることは何か？
 - この人の悩み、問題は何か？何を解決したくて、あなたの元に来たのか？
 - どんな1日を送っているか？
- 勤務先
 - 職種
 - 役職
 - 年収

ワーク

ペルソナにどうなって欲しいか？

最終ゴールを考える。
どうなってほしい？
どう感じて欲しい？