

メルマガマスター講座

3. 関係性の築き方

関係性を築く心理

関係性を築く
心理

1

パーソナリティ を出す

商品やサービスではなく
あなた自身を好きになってもらう

質問

**ロボットや自動応答と
仲良くなれますか？**

回答をチャットに

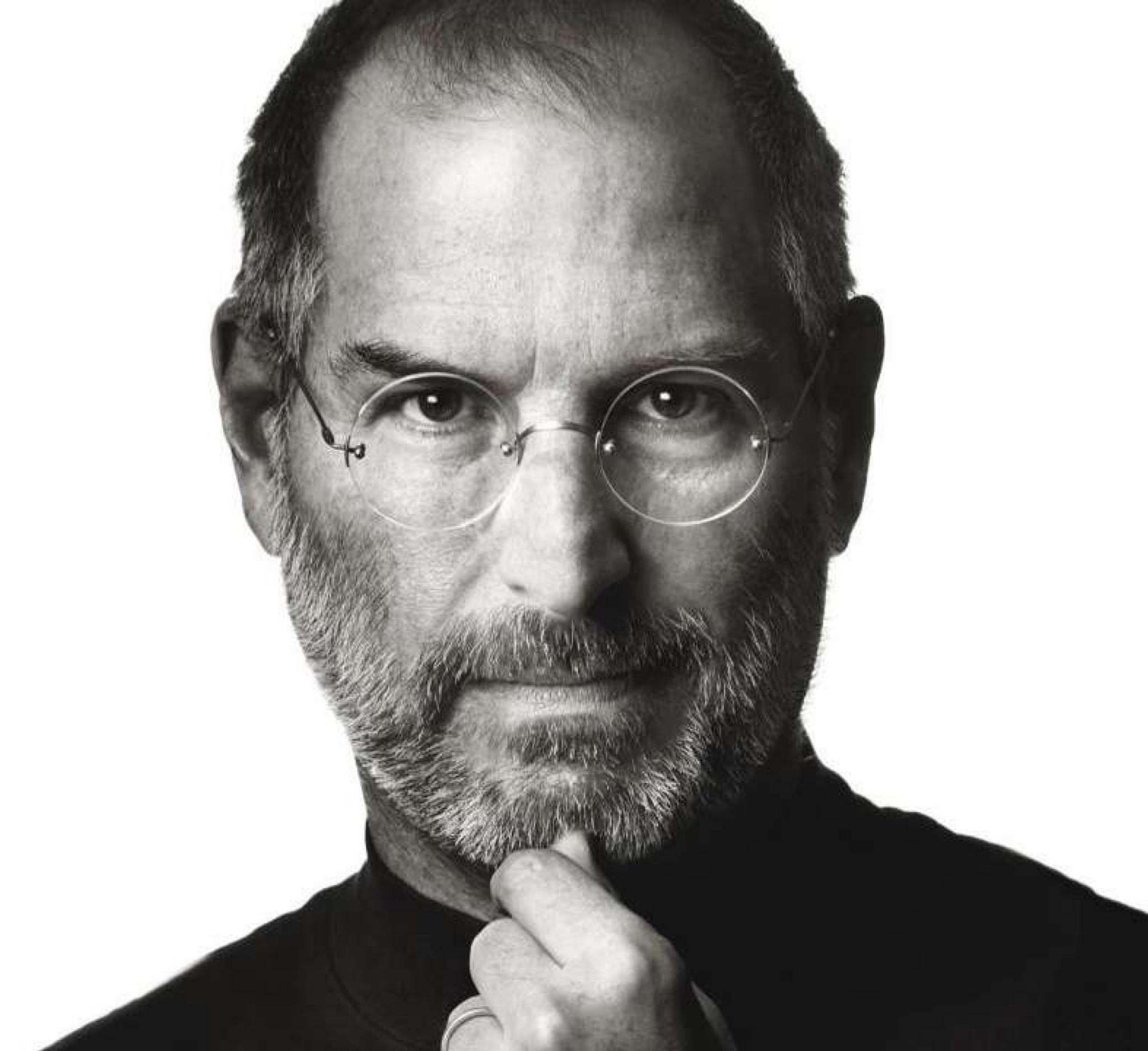


人は人と繋がりをを感じる



**BUILD
YOUR
BRAND**

ブランドも人から



Apple



CHANEL



ReZARD



いかにパーソナリティを伝えるか



パーソナリティの伝え方

ワーク

**友達との会話で
何を話しますか？
家族との会話でもOK！**

回答をチャットに

人生の出来事を 読者と共有する

仕事以外の部分を見せていく

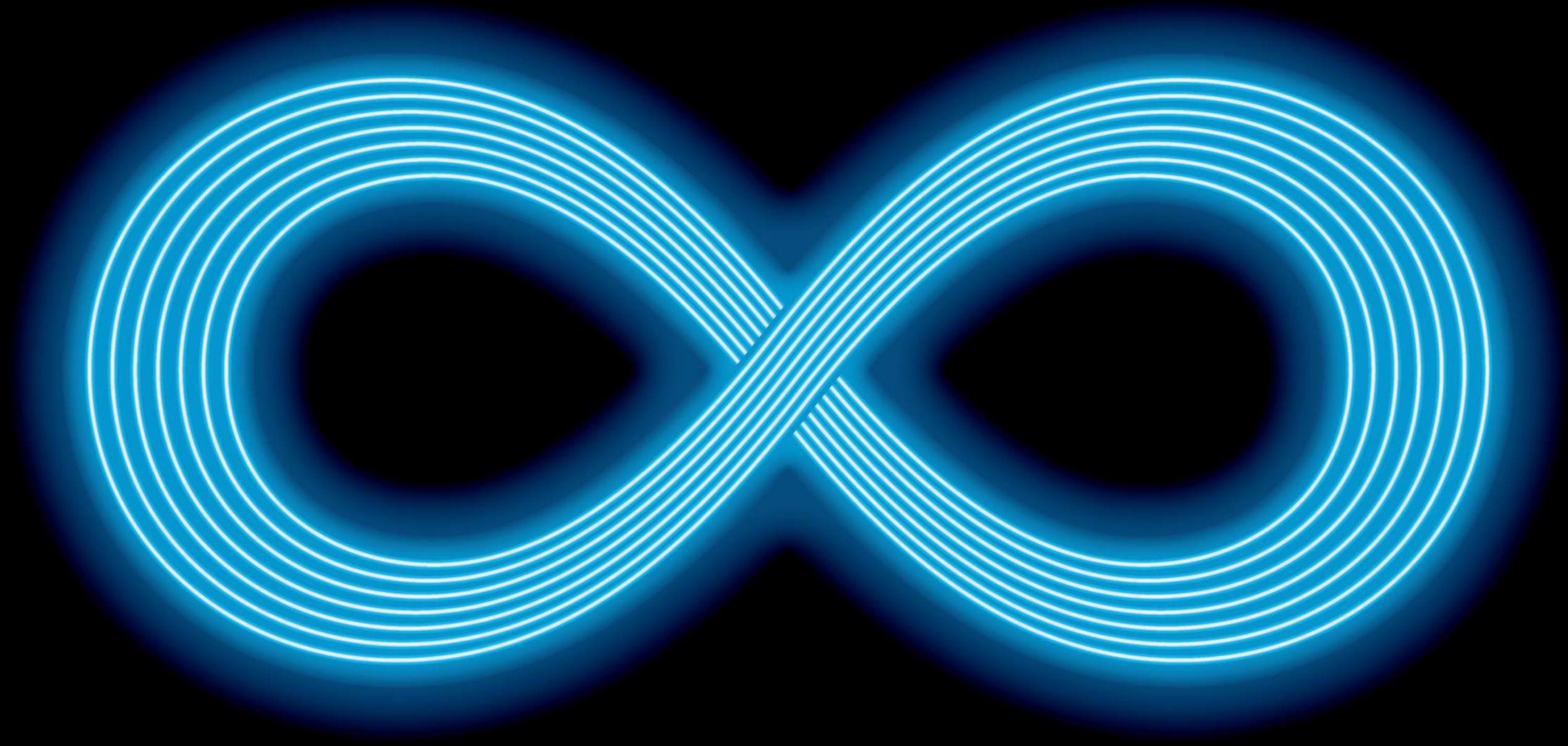
パーソナリティは 物語に宿る

- 仕事以外のことを知れば知るほど、その人のことがわかり、好きな人が増えてくる
- パーソナリティがないコンテンツは、お説教に聞こえる
- 子供の頃の話、旅行、ペットの話、休日の過ごし方、家族、スポーツ、習い事、欠点失敗談（悲劇は喜劇）
- 自分の意見を持つ事、自分の声で発信する事

※参考メール2

アンテナをたてる

書ける内容が分かり、意識するれば、
情報がどんどん入ってくる



ネタは無限にある



なので常にメモを

自分の欠点・失敗談を話す

人は完璧なものではなく
欠点や失敗がある人間味を求める

参考メール3

コアストーリーを話す

今のビジネスを始めた時の話、理由
キャリアを決めた話など

参考メール4

自分の声で話す

誰かのマネではなく
自分らしい口調
築くべき関係性は、あなたと読者

色々な場所から話しかける

色々ば場所から話しかけると
色々な体験を共有した気分になる

ツール

メルマガテーマリスト

自分の価値観を明確にする

人はブレない人についていきたい
(リードされたい)
参考メール5

価値観を伝える ポイント

何度も繰り返し伝える

価値観を考えるコツ

同業者にいるムカつく奴の逆を考える

ワーク

- **あなたは何を大事にしているか？**
- **あなたは何が嫌いか？**
（大事にしていないか）
- **あなたの信条は何か？**
- **誰が嫌い？**
（そして彼らの特徴は）

関係性を築く
心理

2

僕らと彼ら

仲間意識

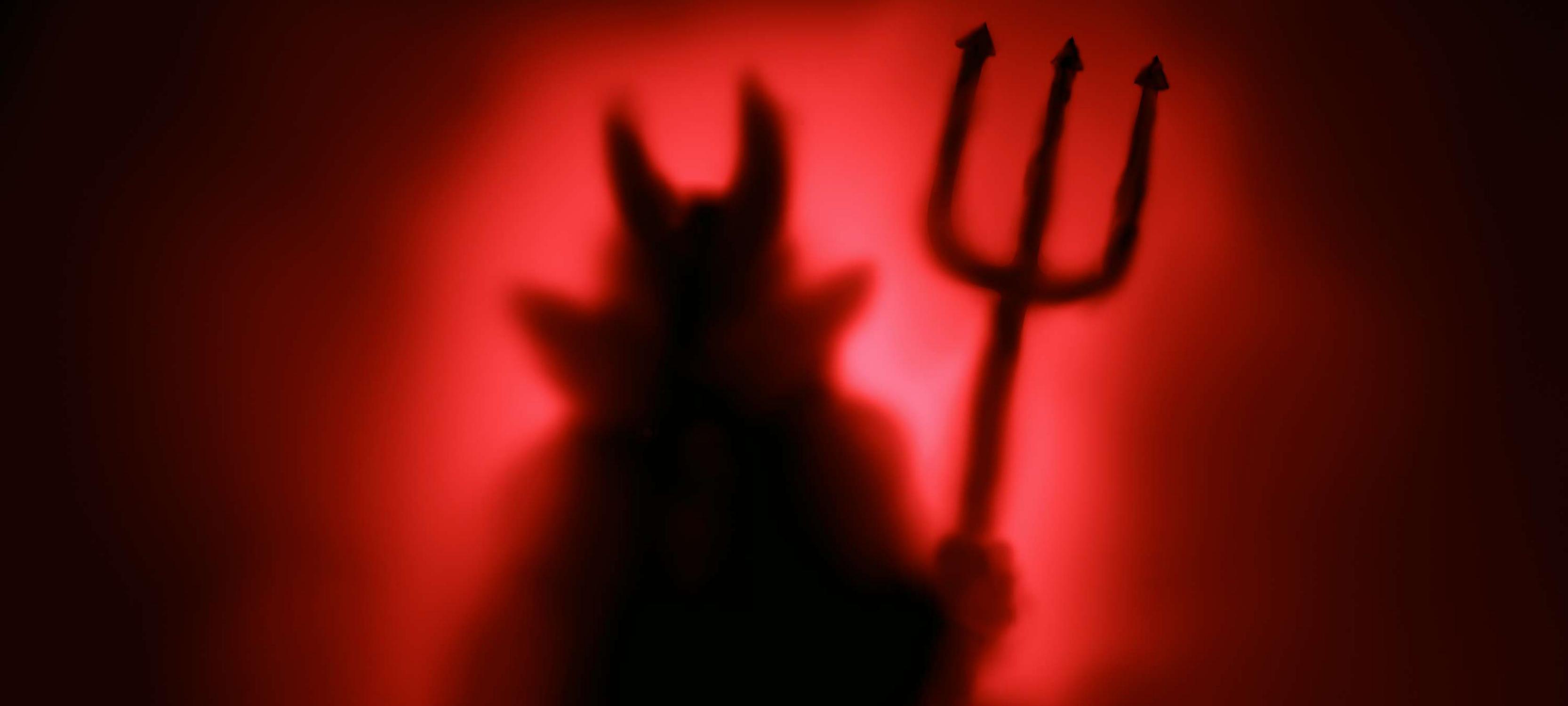


売り手と買い手は対立関係



あなたと読者は同じ方向に向かう仲間

参考メール6



共通の敵を作る

参考メール7

共通言語を作る

そのコミュニティの人しか
知らない言葉を作る

例) どんまい
もくもく会
信頼残高

関係性を築く
心理

2

お世辞を言う 褒める

褒められて嫌な人はいない

褒める

読む＝優秀　読まない＝負け組
「あなたは優秀」

例) 日曜日にこれを読んでいるあなた、とても勉強熱心な人です。

※参考メール8

絶対にNGな行動

読者をバカにする

例) こんなことも知らないの？
というようなニュアンス

関係性を築く
心理

3

議論を引き起こす

業界のタブーや社会通念の逆など
参考メール9

関係性を築く
心理

4

読者と対話する

メルマガに直接参加してもらおう

読者との対話

読者と対話すればするほど"絆"は、強くなる。

ラジオでお便りを読む感覚。

注意点：対話は一人に返信するのではなく、メルマガで発信する

※参考メール10

関係性を築く
心理

5

エンゲージメント

読者を巻き込む

エンゲージメント

読者を巻き込む。
アンケート、コメント、質問
どうやって参加させるか？

ツール

- ・グーグルフォーム
 - ・サーベイモンキー
- など

参考メール11

キャンペーン

期間限定のキャンペーン
コンテスト

読者が参加したいと思う仕組み

景品、商品などを使っても良い

関係性を築く
心理

6

感情を揺さぶる

気持ちが動かないと
忘れられたり、飽きられる

関係性を築く
心理

7

写真を使う

動画を使うのあり

関係性を築く
心理

8

権威を高める

仲良くなり過ぎない
絆作りの目的は、利益を出す事
ブランド価値を落としてはいけない

権威を高める為に

読者から見て

あなたは専門家である必要がある

権威性を 高め続ける為に

成長をし続ける。

その分野の専門家。
専門分野の知識は常にアップデートする。

※専門分野以外のことも学ぶ

読者が 羨む状況を作る

ただ、自慢話をするわけではない。

憧れの対象になる

希少性を作る

いつでも手に入るのものは要らない。

いつでも連絡がとれる都合が良い人には
ならない。