

メルマガマスター講座

8. オフアーメール

基本的な考え方

ワーク

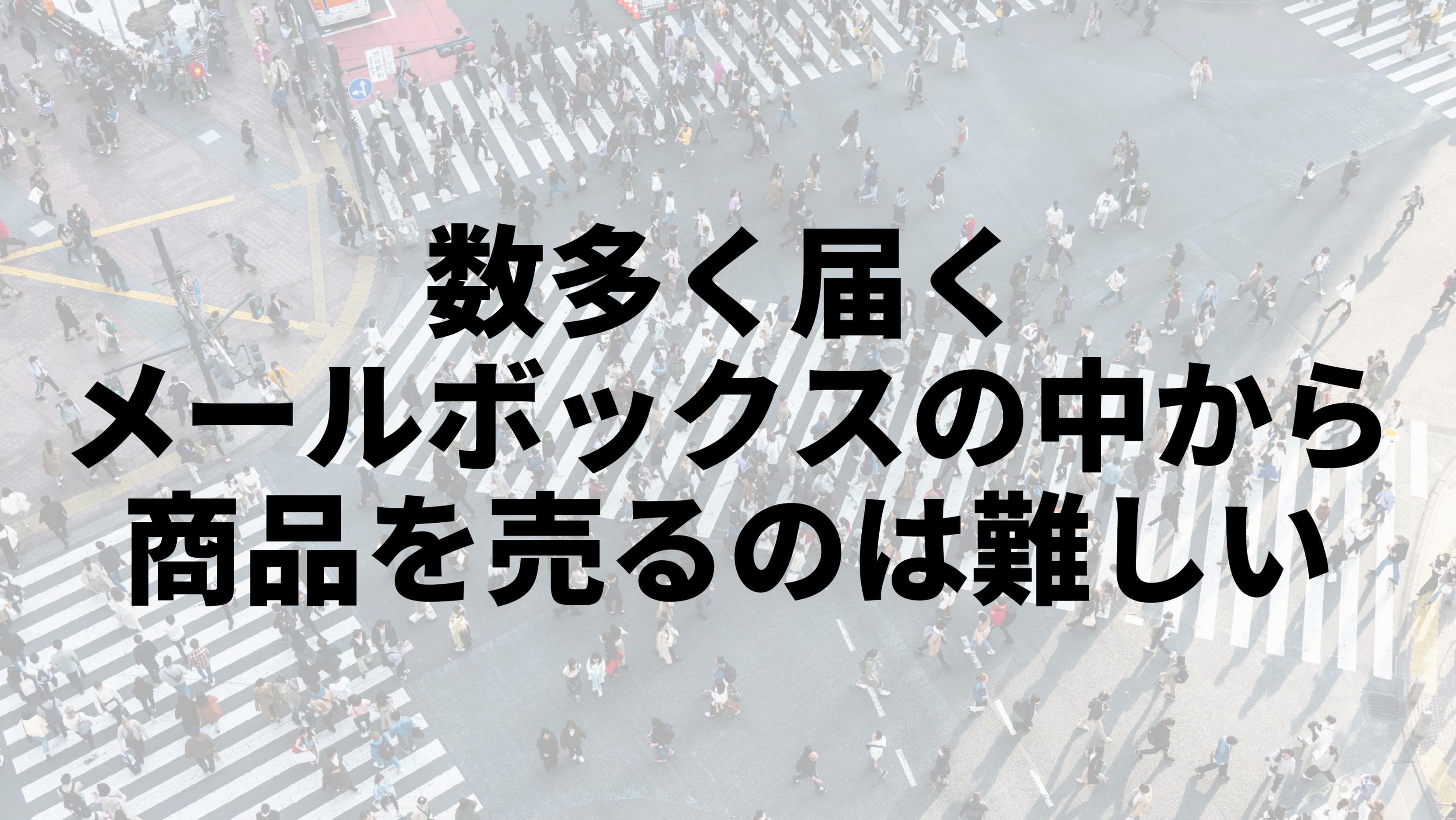
**オフアーマールの目的は
何でしょうか？**

回答をチャットに

売上を上げる

**確かにそうなんですが、
そのためにオファーメールでは
何を達成しないといけないか？**





**数多く届く
メールボックスの中から
商品を売るのは難しい**

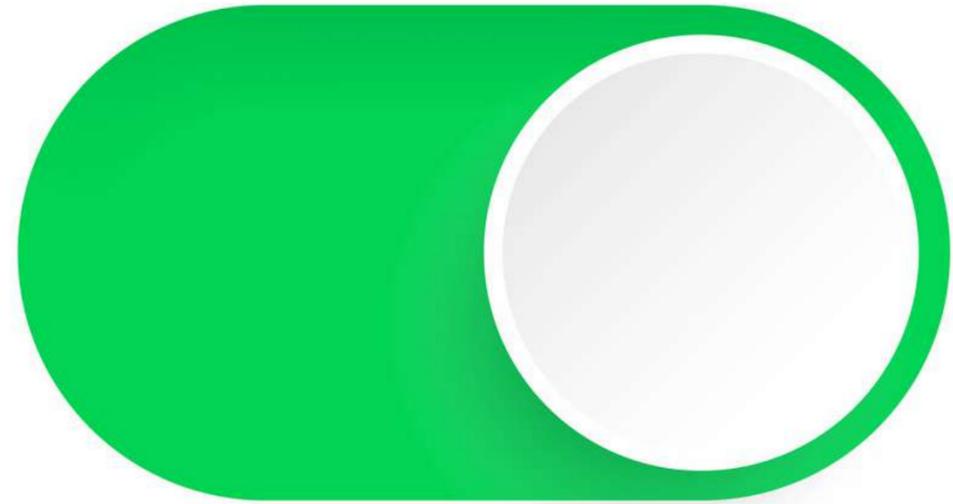


A woman with brown hair, wearing a light blue cardigan over a white top, is sitting at a wooden table and laughing heartily. She is looking towards another person whose back is to the camera. The person has long brown hair and is wearing a dark grey sweater. They appear to be in a bright, indoor setting with a hanging plant in the background. The overall mood is warm and positive.

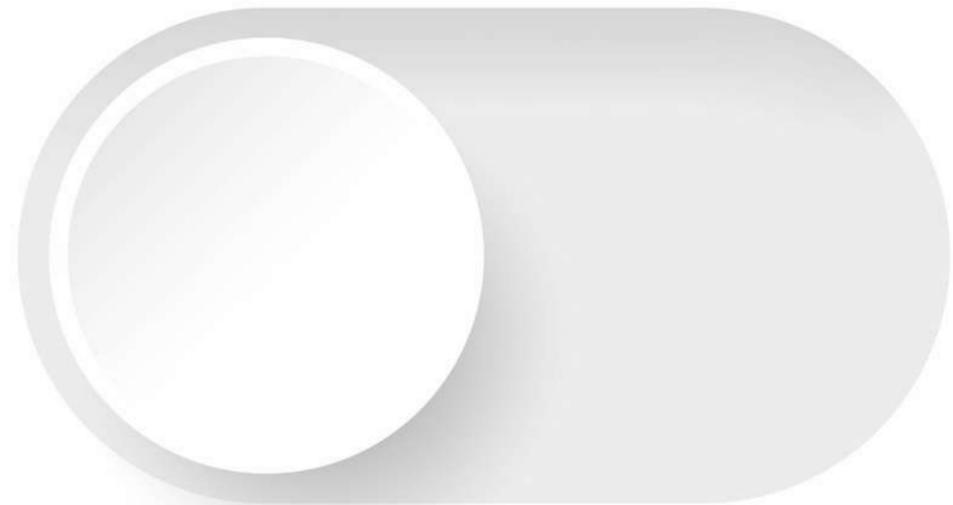
**1対1で
落ち着いて話せる
場を作りたい**

オプナーメールの目的

お客さんをセールページに
アクセスさせること



**スイッチで、
コンテンツに結び付ければ
『メルマガ』**



**スイッチで、
商品に結び付ければ
『オファーメール』**

押さえたいポイント

- プッシュしすぎはNG
- 暗示する、提案する。
- 買わない時にどんな悪い事が起きるか？
何を失うか？を伝える

使えるテクニック

オファーメール
テクニック

1

シンプル
短くする

販売メールに関しては
短い方が良い

オファーマール
テクニック

2

ベネフィット

何が得られるかを伝える
メリットではない

オファーマール
テクニック

3

好奇心

『何だろう？』
という期待感

より大きな売上を
上げるテクニック

基本、オファーは 3通1セット

1回のメールでは伝わらない事も
3回送れば伝わり方が大きく変わる

図解

3 通のパターン

1 通目 ニュース (新発表)

2 通目 コンテンツ

3 通目 締切

4通のパターン

- 1通目 ニュース（新発表）
- 2通目 これ見た？
- 3通目 期間限定は、明日まで
- 4通目 本日締切

キャンペーンスケジュール

図解

テンプレを使う

オファーメールテンプレート参照

ワーク

オフアーマールを書いてみる

1通で完結するもの

回答をチャットに