



メールマーケティングマスター講座

MMC

Mail marketing Master Course

Pace Makeup Calendar

ペースメイクカレンダー

【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。

出来ない場合は最新の [Adobe Reader](#)（無料）をダウンロードしてください。

【著作権について】

本教材は、著作権法で保護されている著作物です。

使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

- 本教材の著作権は、著者である株式会社 CREA STYLE にあります。

著者の書面による事前許可なく、本教材の一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを固く禁じます。

- 本教材の一部、または全部をあらゆる手段（印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど）により複製、流用および転載することを禁じます。

【使用許諾契約書】

本契約は、本教材をダウンロードした法人・個人（以下、甲とする）と株式会社 CREA STYLE（以下、乙とする）との間で合意した契約です。

本教材を甲が受けとることにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 契約の目的

本契約は、本教材に含まれる情報を、本契約に基づき、甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条 禁止事項（第三者への公開の禁止）

本教材に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。

また、本教材の内容は秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙の書面による事前許可なしでは、いかなる手段を用いたとしても第三者にも公開することを禁じます。

第3条 契約の解除

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

第4条 損害賠償

甲が本契約の第2条の規定に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し違約金として、違反件数と販売価格を乗じたものの10倍の金額を支払うものとします。

第5条 その他

本教材に書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。

乙は甲の事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

また、本教材に沿って実行し、期待通りの効果を得ることができず、万一如何なる損益が生じた場合でも、乙は甲に対して責任を負わないものとします。

1 カ月目【準備・ブログ構築期間】

いよいよ、ここから MMC がスタートします。

1 カ月目にやることは、**基礎知識の理解と全体設計。**
そして、情報発信の基地であるメインブログの構築です。

MMC では設計のためにマップを作ることを推奨していますが、
マインドマップのみならず、MMC のマニュアル全体がマップになっていると考えるようにしてください。

マインドマップというのは、全体像を理解・把握し、その一部を可視化するために作るもの。

マニュアルを理解せずに、ただ単にマインドマップを作れば良いということではありませんので、
その点だけは勘違いをしないように、是非マニュアルも真剣に読み込んでいただければと思います。

その上で、MMC の 1 カ月目の大まかな流れは、以下のようになります。

マニュアル第 1 章～第 4 章を読み基礎知識を理解

情報発信の全体設計－情報発信ターゲットシート－
(ジャンル・内容・ターゲット・キャッシュポイント)

ブログ構築と記事投稿 (サイトマップ・ノウハウマップ)

メルマガ配信スタンドの準備とフォーム設置

ブログのアクセスアップ

何を置いても、最初の段階の設計が大切だということをご理解いただいているかと思いますが、最初の段階の設計は大きく分けて、

- ジャンルの決定
- 発信内容の決定
- ターゲット設定
- キャッシュポイントの設定

の4つとなり、これらがしっかりと決まれば、すぐにでも実践を始めていただいて問題ありません。

設計が終わった段階で、ノウハウマップやサイトマップを作り始めるわけですが、最初から完璧なマップを作ろうと思い、なかなか先へ進めないということでは本末転倒です。

マップは常にアップデートしていけますので、最初からボリュームのある完璧なマップは作ろうとせず、根幹の部分をしっかりと設計することだけを目的に作っていきましょう。

また、Wordpress で構築するメインブログは、最初から多くのアクセスが来るわけではなく、記事の投稿を続け、運営歴が2～3ヵ月を過ぎた頃ようやくブログが育ってくるイメージです。

そのため、初期の頃は記事の投稿を愚直に続けながら、即効性のあるアクセスアップの手段として、コメント周りなどを行うのも非常に効果的です。

1ヵ月目 作業タスクリスト詳細

1. 情報発信の基礎知識を学ぶ マニュアル本編第1章・第2章参照
2. ブログについての理解を深めよう マニュアル本編第2章・第3章参照
3. ブログの方向性を決めよう（サイトマップ） マニュアル本編第2章・第3章参照
4. サーバーをレンタルしドメインを取得しよう 別冊 Wordpress 導入マニュアル参照
5. Wordpress を導入しブログの初期設定をしよう 別冊マニュアル Wordpress 導入マニュアル参照
6. プロフィールを書いてみよう マニュアル本編第3章参照
7. まずは10記事書いてみよう（ノウハウマップ） マニュアル本編第3章参照
8. メルマガ配信スタンドを契約しメルマガを作ってみよう 別冊マニュアル メルマガ準備編参照
9. メルマガ登録フォームをブログに設置しよう Wordpress テンプレートマニュアル参照
10. ブログのアクセスアップをしてみよう 別冊マニュアル アクセスアップ編参照

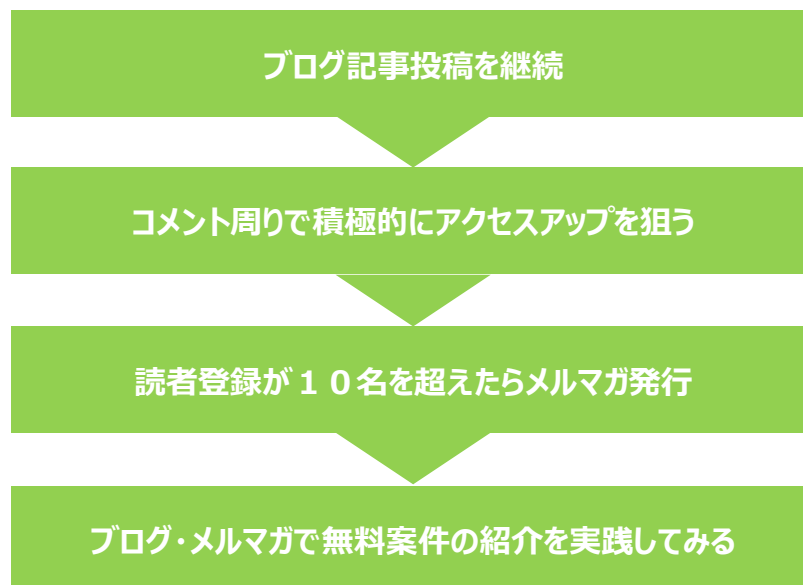
2ヵ月目【ブログ運営・メルマガ練習期間】

2ヵ月目は本格的にメルマガ発行の機会が出てきます。

作業対効果を考えると、読者数が10名ほどになったら、通常メルマガを発行し、メルマガを発行する感覚を身に付けていきましょう。

先ほどもお話しした通り、立ち上げたばかりのブログというのは、待っていてもなかなかアクセスは来ませんので、積極的にコメント周りなどで初期アクセスを呼びましょう。

MMCの2ヵ月目の大まかな流れは、以下のようになります。



2ヵ月目終了時 達成目標

- ブログ記事 累計30記事到達
- メルマガ読者 累計30名獲得
- 無料オファー・無料レポート紹介実践

2ヵ月目の目的は“報酬を獲得すること”ではなく、“報酬獲得”の確固たるベースを作ることです。

3ヵ月目【読者増集中期間】

メルマガ読者の集め方というのは、有料・無料含め、いくつも方法がありますが、メルマガ初心者の場合は、まずは無料で出来る読者増の方法を実践していくべきです。

具体的には、MMC ではブログと無料レポートを使って読者増を行います。

ブログでの読者増は、スピード感はありませんが、最も濃い読者が集まる方法。
無料レポートでの読者増は、ブログと比べ圧倒的に多くの読者が一気に集まる方法ですので、これらを並行して行っていくことが効率的です。

MMC の3ヵ月目カリキュラムでは、

- 無料レポートを作成
- ブログにメルマガ登録 LP を設置

この2つの方法で、一気に読者増を行います。

この期間の作業優先順位は、

1. 無料レポート作成
2. メルマガ登録 LP 作成
3. メルマガ発行
4. ブログ記事更新

という順序をイメージしてください。

当然、無料レポートやメルマガ登録 LP を作りながら、日々のメルマガ発行やブログ記事投稿は継続したほうが良いですが、作業時間があまり取れず、すべてを同時に行えない方は、上記の優先順位で作業しましょう。

レポートを作り終えてしまえば、これまでと比べ一気に読者集めが楽になりますので、この時点では、コメント周りは卒業し、無料レポート作成に注力したほうが良いでしょう。

MMC 3ヵ月目のスケジュールは以下のようになります。

基本的には、これまでのブログ記事更新やメルマガ発行は出来る限り続けながら、一番の優先事項を“無料レポート作成”と“LP 作成”とし、1ヵ月間で作り上げてしまいましょう。

マニュアル第5章を参考に無料レポート作成

完成したレポートを無料レポートスタンドに申請

大きく読者が集まった段階で
メルマガ発行の優先順位を上げる

ブログにメルマガ登録 LP を作成

3ヵ月目終了時 達成目標

- 無料レポート完成
- メルマガ登録 LP 完成
- ブログ記事 累計40記事到達
- メルマガ読者 累計200名獲得

※ メルマガ読者数に関しては、無料レポートをレポートスタンド（メルぞう）に登録申請し、メルぞうでの号外紹介が完了した時点での目標数値となります。
（詳細は別冊：メルぞう登録・操作マニュアルで解説しています。）

※ その他媒体へも紹介依頼する場合は、300名以上の獲得を目指すことも可能です。

4ヵ月目【無料案件オファー】

実践のスピードによって、このあたりから少し進捗の差が出てくるかと思いますが、3ヵ月目で無料レポートと読者獲得のためのリスト取りLPの作成が終了していれば、メルマガ読者数は一気に増えているはずです。

そのため、4ヵ月目以降は、実際にオファーによる報酬獲得を狙っていきます。

まず、4ヵ月目は無料案件オファーの実践です。

※ ただし、無料オファーと言うものはちょうどよい案件がタイミングよく見つかるとは限りませんので、その場合は、書籍や低単価案件など臨機応変に案件を選定していきましょう。

マニュアル第6章・第7章でオファーノウハウを学ぶ

無料案件、もしくは低単価案件を選定

既存読者に対し、メルマガで案件オファー

4ヵ月目終了時 達成目標

- 無料オファー成約 30件目標
(低単価の有料案件の場合は10件)

※ 3ヵ月目に予定している“無料レポート作成”が完了していない方は、オファーよりも、必ず無料レポートの完成（読者増）を優先して行ってください。

5ヵ月目【有料案件オファー】

4ヵ月目には、無料オファー（もしくは書籍や低単価商品）の紹介を行っていますので、メルマガでのオファーの仕方は経験済なはずです。

当然のことながら、

「無料のものすら成約させられないなら、有料の商品を成約させられることはない」という理由がありますので、最初に無料オファーを成約させる練習をしたわけですが、セールスの本番はこの5ヵ月目以降ということになります。

あなたが発信している内容、それを読んでくださっている読者にとって“必要であろう商品”を選定し、メルマガでセールスするのが、この5ヵ月目の主な実践内容となります。

無料商品と有料商品のオファーの仕方の違いは、

マニュアル本編第6章・第7章を参照していただければと思いますが、

有料商品のセールスで大きな成果を得るために、この時点で独自特典を用意する必要も出てきます。

マニュアル第7章・第8章で
有料商品オファーノウハウと特典戦略を学ぶ

有料案件を選定

既存読者に対し、メルマガで案件オファー

5ヵ月目終了時 達成目標

- 有料オファー成約 20件以上目標
- メルマガ読者数 累計500名獲得

6ヵ月目【有料案件オファー】

MMC 最終月では、メルマガとブログを連動させて月収 50 万円の報酬獲得を目標としましょう。

これまで身に付けて来た“セールススキル”、“特典戦略”に加え、
6ヵ月目は、ブログでの商品レビューページ作成ノウハウを新たに覚え、売り上げを最大化します。

ブログに商品レビューページを用意することによって、

- メルマガからのレビューページ誘導連携
- メルマガ単体での売り上げ
- レビューページ単体での集客・売り上げ

という相乗効果が生まれ、メルマガ単体セールスの場合と比べ、1.5 倍くらいの売上が見込めます。

マニュアル第 9 章でレビューページ作成ノウハウを学ぶ

有料案件を選定

メルマガ・ブログを併せて使い案件オファー

6ヵ月目終了時 達成目標

- 有料オファー成約 30 件～50 件目標
- メルマガ読者数 累計 500 名以上獲得

6ヵ月目以降

メルマガ初心者の方 —これから始める方—

今回の MMC カリキュラムは、“メルマガをこれから始める方”が、
6ヵ月目終了時点で月収 50 万円の報酬を獲得するという目標を達成できるように組んでおり、
以上のように、着実に STEP をこなしていただければ、これが十分に達成可能です。

また、

マニュアル第 10 章のステップメールを 6ヵ月以内に組み込んでいないのは、
ステップメールを使わずとも、月収 50 万円を達成することが十分に可能だからという理由です。

6ヵ月目以降は、これまでやってきたことの繰り返し、
または、これまでの経験を活かしステップメールに着手し、収益の安定化・自動化を目指しましょう。

メルマガ経験者の方 —中級者以上の方—

このペースメイクカレンダーや MMC カリキュラムの STEP は、
あくまで“これからメルマガを始める方が 6ヵ月で月収 50 万円を目指すため”のものです。

当然、既に経験があり、レベルの高い方はペースメイクカレンダー通りではなく、
初月から有料商品のセールスを行うことも可能ですし、
早い段階でステップメール構築に取り掛かっていただいても構いません。（マニュアル提供時より）

ただし、経験者の方の中でも「これまで思うような成果が上がらなかった」という方に関しては、
どこかやり方にズレがあったはずかと思しますので、まずはしっかりとマニュアルを理解してください。

MMC では個別メールサポートではなく、会員専用 SNS の中ですべてのサポートを行います、
SNS では、各個人ごとに合わせたアドバイスをさせていただきますので、是非そちらを有効活用し、
仲間との交流を深めながらご自身のスキルアップを図っていただければと思います。