



メールマーケティングマスター講座

MMC
Mail marketing Master Course

スタートアップセミナー



メールマーケティングマスター講座

MMC とは

Mail marketing Master Course

正しいメールマーケティングを通して、
顧客に高い価値を提供し、その対価として真の報酬を得る。

そしてなによりも、

1度キリの人生の設計図を自ら描き、理想的な未来を手に入れる仲間をふやすための講座



あなたの目的はなんですか？

- 大きな報酬を得て、家族に不自由ない生活をさせてあげたい
- 生活出来るくらいの収入を得て、会社を辞めたい
- とにかく贅沢な暮らしがしたい
- 旦那の給料にプラスして、家計の足しにしたい
- 稼いだお金で世の中の役に立つ事業を起こしたい

メールマーケティングをマスターすることで何を実現したいのか？

メールマーケティングは手段

理想とする生活、将来を手に入れるための一つ的手段



手段・・・の中で、最も威力がある

- 買い手から売り手になることで、報酬（売上）のコントロールが出来る
- 検索エンジンなどのプラットフォームに依存しない
- 積み上げたものが0になることがないから、収入は右肩上がりになる



MMCを選んだあなたの決断は正しい

スタートアップセミナーの内容

1. MMC実践スケジュールとレバリエイトマップの秘密
2. メルマガで大きな報酬を得るために必要なこと
3. 最も大切な情報発信の基礎理解と全体像
4. 情報発信の基地“ブログ”構築について
5. “メルマガ”構築ノウハウ



1. MMC実践スケジュールとレバリエイトマップの秘密

成功の 7 STEP

1. 全体設計をする
2. ブログを作ってメルマガ読者を集める
3. メルマガを発行して信頼関係をつくる
4. アフィリエイト案件を紹介する
5. リピーター（ファン）をふやす
6. レポートでメルマガ読者数を爆発的にふやす
7. ステップメールで売上を安定化する



MMCカリキュラム

全くのメルマガ初心者が6ヶ月後に月50万円の報酬を目指せるカリキュラム

【第1章】 マインドセット編

【第2章】 情報発信基礎知識編

【第3章】 ブログ構築編

【第4章】 メルマガ構築編

【第5章】 読者増編

【第6章】 無料オファー戦略編

【第7章】 有料オファー戦略編

【第8章】 特典戦略・リピーター戦略

【第9章】 LP作成・ライティング編

【第10章】 ステップメール編

MMC実践スケジュール 6 カ月

1 カ月目

マニュアルの確認・全体像の設計・ブログ構築と記事更新

2 カ月目

ブログ記事更新・メルマガ準備・発行（読者 30～50 名）

3 カ月目

無料レポート作成・読者獲得LP作成（読者 300 名を目標）

4 か月目

無料案件紹介（300 人の 10%×1000 = 3 万円）

5 カ月目

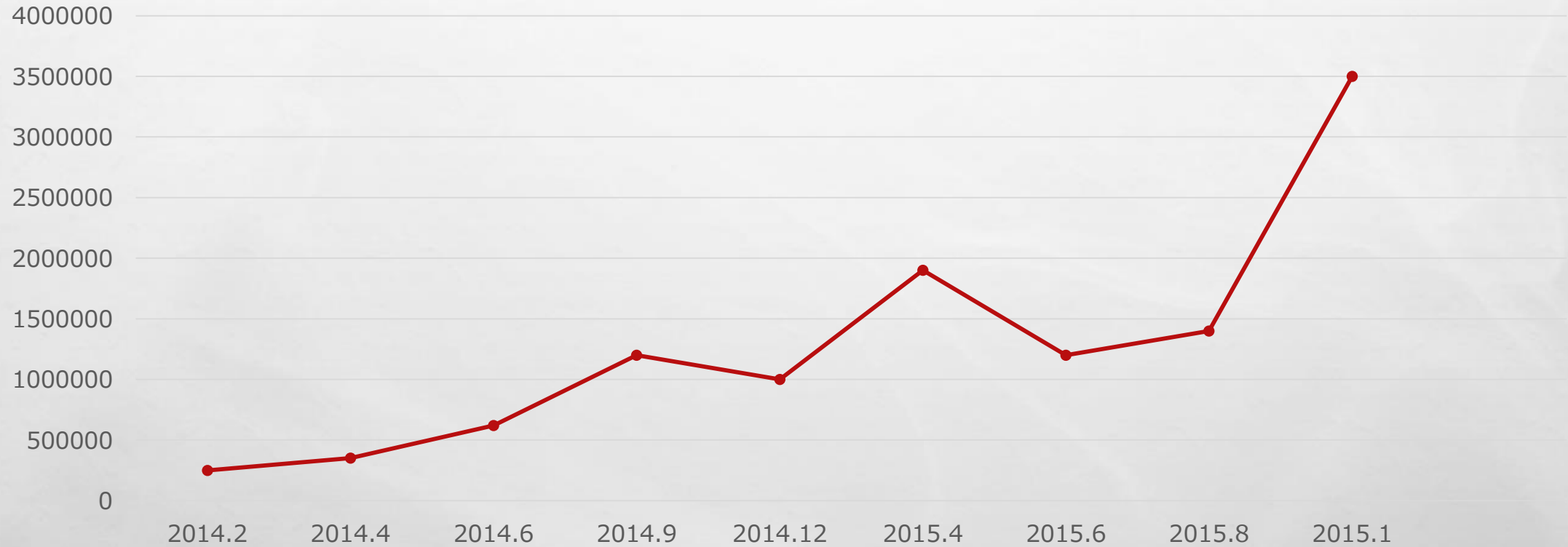
有料案件紹介（クリック 20%、成約率 20% 20 万～30 万円）

6 カ月目

有料案件紹介（メルマガ+ブログレビュー記事で 50 万円を目標）

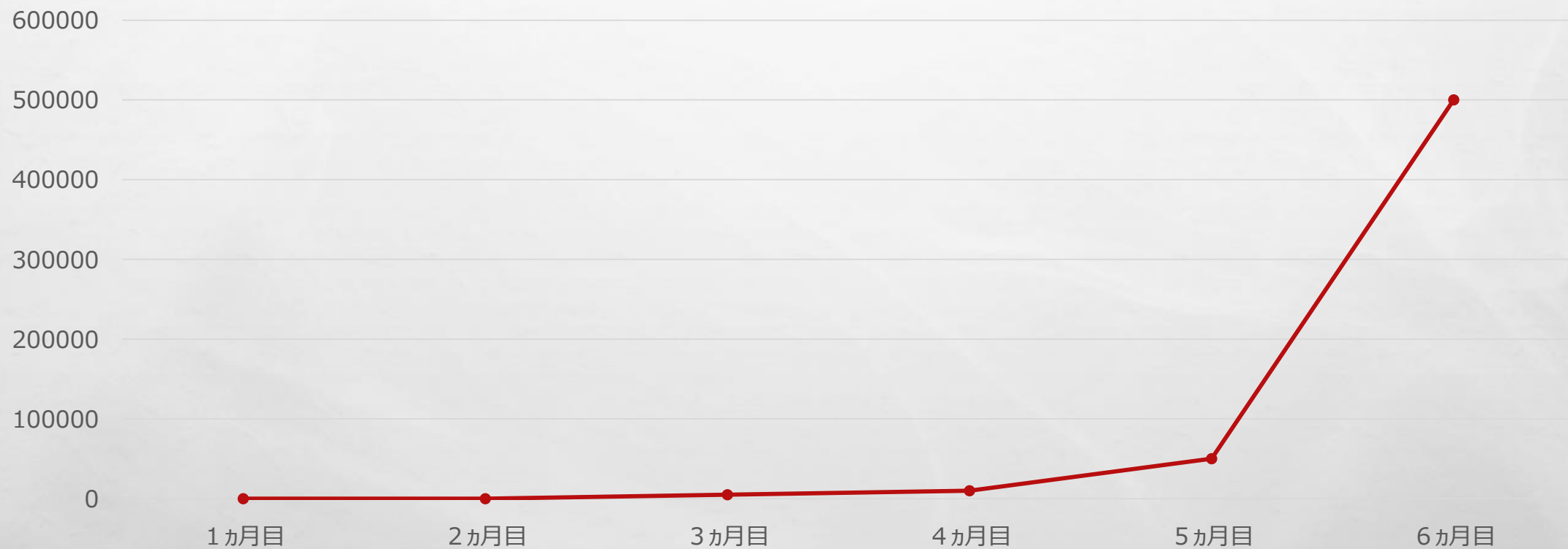
実際の事例

報酬一例



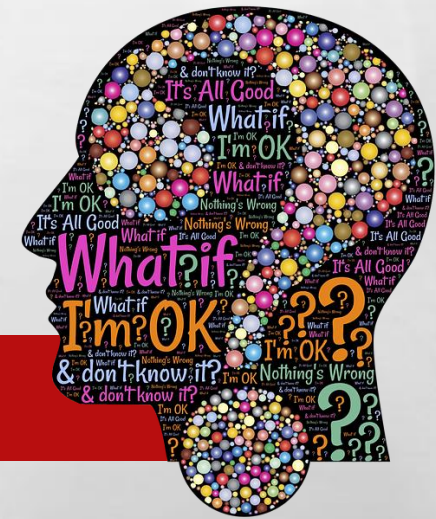
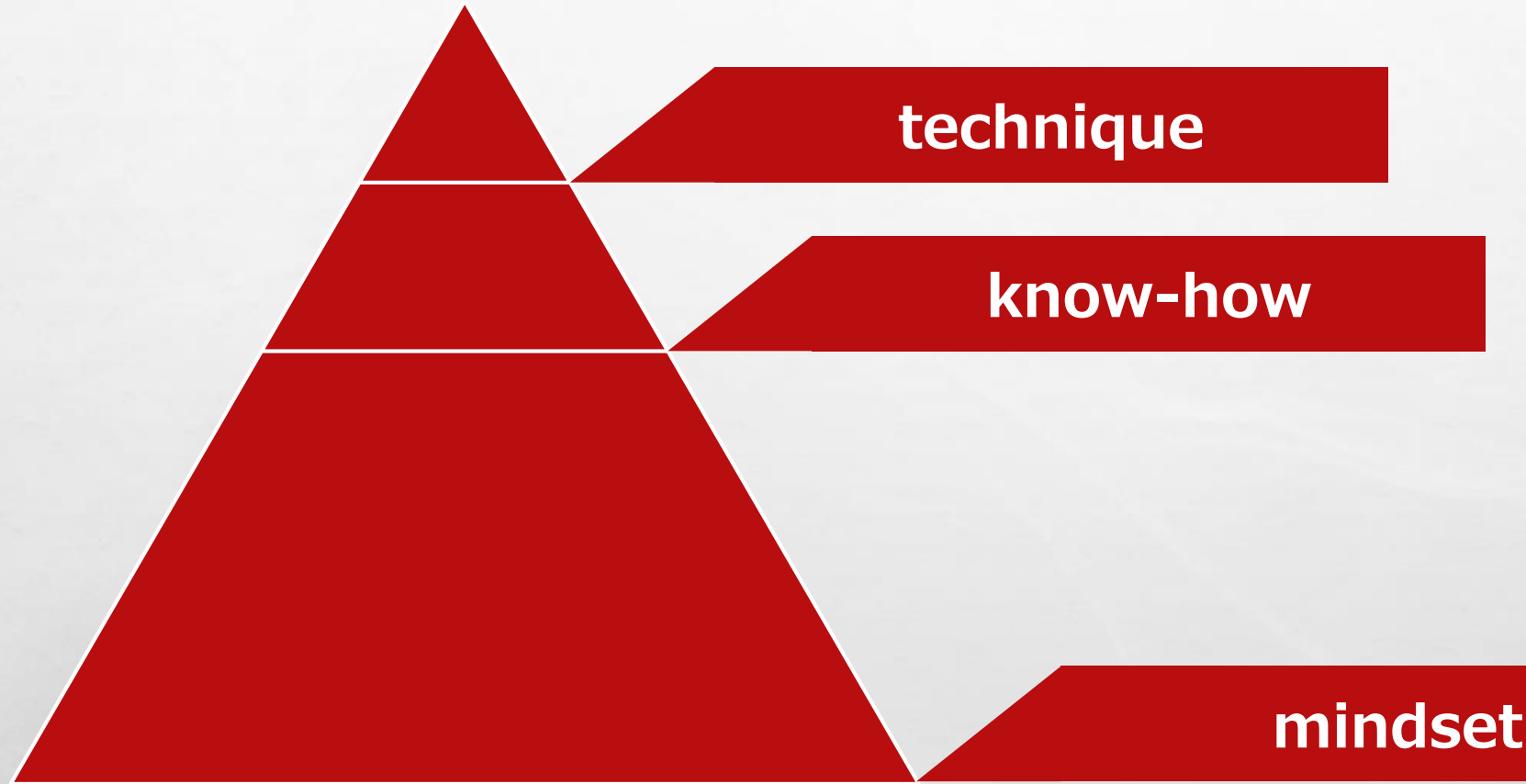
極端な話・・・

報酬が跳ねる一例



2. メルマガで大きな報酬を得るために必要なこと

成功するか、しないかは考え方ひとつ



結果を出したいなら、当然・・・

- 作業の時間は自分で作り出すものである
- 一度や二度の失敗で挫けない
- 成果が出るまでやり続ける
- モチベーションは自分でしか管理できない



メルマガで成果を出すために必要な 7つのマインドセット

1. メルマガは“シンプル”で“カンタン”だ



1. メルマガは“シンプル”で“カンタン”だ

- メルマガだと思ふ必要はない = メールを書いているだけ
- 相手の顔が分かるとメールが書けないなんてことはない
- 文字を書いて送るだけ = 難しいわけがない



2. 結果は実践の上に成り立つ

- メルマガはカンタンで誰にでも出来るビジネス
- でも、当然実践を続け作業をこなさなければ結果は付いてこない
- “楽（ラク）”を求めすぎていると理想と現実の差の前に挫折する
- 初めての作業は「難しい」のではなく、「難しく感じる」だけ

3. 頭ではなく、手を動かすこと

「失敗したくない」

「効率良く作業したい」

「これをやっていいのかわからない」



3. 頭ではなく、手を動かすこと

「行動することが大切です。」という言葉の本当の意味は、
“成功”も“失敗”もすべて含めた“行動”が大切だということです。



4. ビジネスとして取り組む意識を持つ

- ビジネスの本質とは、「需要と供給」です。

私たちは「価値」を与え、お客様に「対価」としてお金をいただく。
あなたが「稼ぎたい」と思っているのなら、やるべきことはたった一つ。

“相手に「価値」を与えること”だけ。

「価値」を与えるだけで、報酬は“自然に”返ってくるもの。

4. ビジネスとして取り組む意識を持つ

- やることは、「メールを使って価値を届ける」だけ

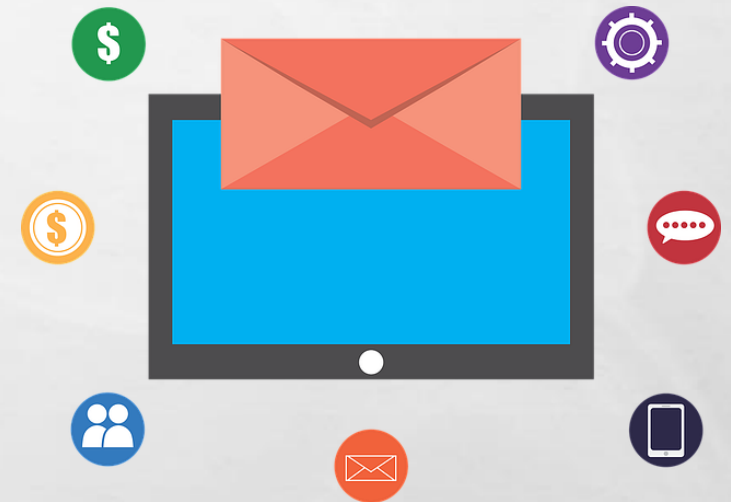
× 成果（報酬）が上がらない

= 自分の届けたものに価値がなかった。

○ 成果（報酬）が上がった

= 自分の届けたものに価値を感じてもらえた。

「価値」を与えるだけで、報酬は“自然に”返ってくるもの。



5. 雇われの身ではない“個人事業主”としての意識を持つ

あなたは経営者です。

- 「頑張っているか」は関係なく、結果がすべて
- 時間がないから・・・、体調が・・・、ということは言い訳にならない
- 「モチベーションが上がらない」→じゃあ、誰が上げてくれるの？
- 自分と家族の身は、自分で守るしかない

5. 雇われの身ではない“個人事業主”としての意識を持つ

経営者に必要な視点と準備

- 売り上げは上下するものだと考え、準備する
- 売り上げは年間、収入も年収で考える
- 個人事業主の届け出を早めに



6. 情報発信者としてのマナーと品位を身に付ける

メルマガ = 相手のメールBOXに直接メールが届く「人 対 人」のビジネス

メルマガを使ってビジネスをやる際にはマナー違反や礼儀の悪さ、常識のなさ致命的

- 初対面の人に対し、あまりに馴れ馴れしい文面でメッセージを送る
- 質問に答えてもらったのにお礼をしない、または短文でのお礼
- 問い合わせの際に名乗りもしない、挨拶もなしで急に質問だけを投げかける
- 見ず知らずの人に、自己紹介のメールで売り込みをする

6. 情報発信者としてのマナーと品位を身に付ける

言葉一つで、相手に与える印象が変わる。そんな仕事です。

質問いいですか？第3章のブログを作るドメインのところですが、よく分かりません。新規のドメインでいいということでしょうか？回答お願いします。

こんにちは、●●です。
いつも分かりやすいマニュアル、ありがとうございます！

自分の理解不足もあってか、第3章のブログ構築のドメイン取得について分からない部分がありましたので、質問させていただいてよろしいでしょうか？

(質問内容)
以上となります。お時間のある時で構いませんのでお返事いただけますと幸いです。

6. 情報発信者としてのマナーと品位を身に付ける

あなたは“プロ”としての自覚を持つべきです。

「初心者だから、行動遅いよー」
「初心者だから、分からないことがあっても仕方ないよね」
「初心者だから、人より出来なくて当たり前」
「初心者だから、他の人より丁寧に教えてよ」

いつまでもお客様視点じゃダメ。



初心者発言禁止！

7. すべては目的のために・・・

「月収100万円を稼ぐこと」

「3ヵ月以内に10万円の報酬を得ること」

“目的”とは、上記をなし得るための理由。手にしたい未来。

- 自分で稼ぐ力を身に付けて会社を辞めたい
- 迷惑をかけてきた親に、恩返しがしたい
- 将来子供が好きな道へ進めるように、子供のために貯金をしてあげたい
- 貯めたお金で別のビジネスをやりたい

目的を達するための目標設定

メルマガ報酬を決める公式

$$\text{【メルマガ読者数】} \times \text{【成約率】} \times \text{【報酬単価】} = \text{【報酬】}$$

目標 50 万円の場合：例 1

メルマガ読者数 1,000 人 × 成約率 10% × 報酬単価 5,000 円 = 報酬 50 万円

目標 50 万円の場合：例 2

メルマガ読者数 100 人 × 成約率 50% × 報酬単価 10,000 円 = 報酬 50 万円

目標 50 万円の場合：例 3

メルマガ読者数 10 人 × 成約率 100% × 報酬単価 50,000 円 = 報酬 50 万円





Break

3. 最も大切な情報発信の基礎理解と全体像

情報発信の手段

- ブログ・サイト
- メールマガジン
- LINE・LINE@
- TWITTERやFACEBOOKなどのSNS
- YOUTUBEやニコニコ動画などの動画共有媒体
- その他各プラットフォーム

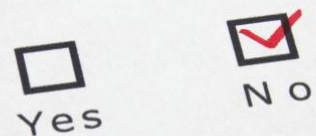


どの媒体を使うにしても、最も大切なのは・・・

信頼性
一貫性

この2点だけ

これらのことはNGです。



- 毎日、毎日関連性のないオファーを流し続ける
- 読者のことを考えない、独りよがりの発信を続ける
- 言っていることに統一性がない



当然、これでは読者との信頼関係は築けない

目指すべきところは・・・



常に“一貫性”のある主張を続け、
顧客からの“信頼度”を高めることで、
自分の考えに賛同してくれるファンができ、
黙っていても自分から商品が売れていく状態。

**私たちは“ブログやメールを使って商品売る”のではなく、
“商品売るためにブログやメールを使っている”だけだということ。**

やることはリアルビジネスと一緒に

- 見込み客を集める
- 顧客にリーチする
- 顧客の質問に答える
- 顧客との信頼関係を作る
- 商品やサービスをPRする
- 商品やサービスを紹介し販売する
- 顧客のサポート、フォローをしてリピーターになってもらう

余計な手間がかからずに互いのデメリットを補完



【Blog】 Inbound

- 完全に待ちの媒体である
- アクセスを増やすためには運営期間と記事ボリュームが必要
- 常に更新作業が必要
- 情報をリアルタイムに届けることが出来ない
- 検索エンジンに依存する



【Mail】 Outbound

- こちらが好きな時に情報を届けることが出来る
- 運営歴などとは関係ない
- 完全自動化で不労所得も可能
- リアルタイムな情報を配信するのに最適
- プラットフォームに全く依存しない



具体的なレバレッジの効かせ方

- ブログの記事をメルマガで転載して流す
- メルマガバックナンバーとしてブログに転載
- メルマガでのオファーをまとめてレビューページに
- ブログの記事をまとめて無料レポートにしてしまう
- アクセスの呼べていない記事URLをメルマガで拡散する
- ブログがあることによってメルマガ登録像が出来る
- レビューページだけ用意しておいて、販売開始と同時にメルマガで告知
- パスワード付きの有益な記事を書いておき、商品購入者だけに知らせる

MMCスタート！まずやるべきファーストステップは

- 自分の情報発信の内容を決める
- 自分の情報発信のターゲットを決める



情報発信内容を決める手順

自分がどんなジャンルについてなら詳しく語れるかをピックアップ

- ☐ アフィリエイトでの稼ぎ方について
- ☐ 恋愛を成功させる方法について
- ☐ 語学に関して
- ☐ ファッションについて
- ☐ 介護や福祉について
- ☐ 自己啓発、マインドセットに関して

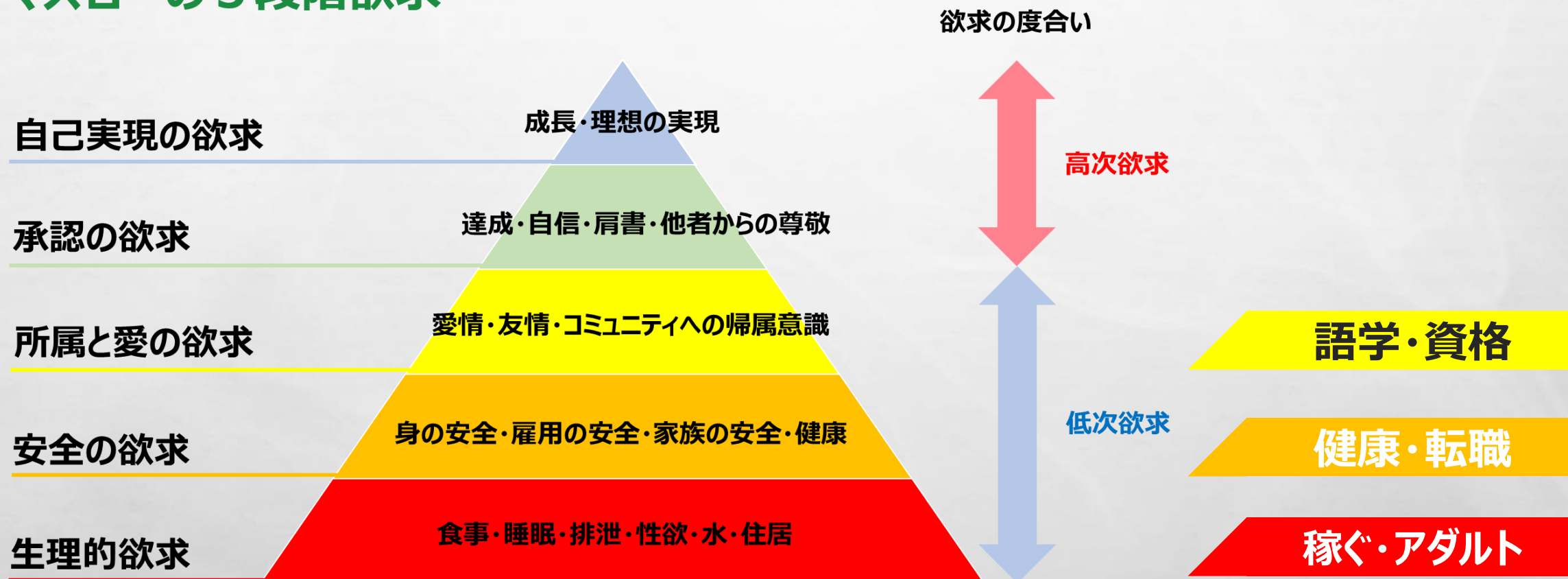


【重要】内容決定のチェックポイント

1. そのジャンルに興味を持つ人は多そうか？
2. そのジャンルについてマネタイズできる商品やサービスが十分にあるか？
3. そのジャンルについて自分が教えられることがあるか？
4. そのジャンルは専門的過ぎて難解ではないか？
5. そのジャンルに対して見込み客の悩みは深いのか？
6. そのジャンルの情報発信を楽しんで続けられそうか？

見込み客の悩みの深さを知るには

マズローの5段階欲求



メルマガに向いているジャンル 10選



- 【稼ぐ系】 … アフィリエイト・転売・副業・在宅ワーク…
- 【恋愛系】 … 出会い・アダルト…
- 【投資系】 … F X・株・不動産…
- 【美容系】 … アンチエイジング・ダイエット…
- 【健康系】 … 医療・生活改善…
- 【学習系】 … 語学・独立・起業・資格…
- 【自己啓発】 … マインド・スピリチュアル…
- 【スポーツ】 … ゴルフ・サッカー・ボウリング…
- 【占い系】 … タロット・風水・パワースポット…
- 【ギャンブル】 … 競馬・スロット・パチンコ

ターゲットを決定する

- 基本的に自分より初心者・後輩をターゲットとする
- あまり絞り込みすぎず適度な範囲のターゲットを狙う

【例】アフィリエイトの情報発信

× 降格して給料が半減してしまい副業を始めた地方の不動産会社で働くサラリーマン。
1カ月目で3000円稼げたが、2カ月目は0円に戻り、焦って教材を買いまくっているノウハウコレクター予備軍。



○ 副収入が欲しくてアフィリエイトを始めたサラリーマン。まだほとんど稼げていない。

Work

1. そのジャンルに興味を持つ人は多そうか？
2. そのジャンルについてマネタイズできる商品やサービスが十分にあるか？
3. そのジャンルについて自分が教えられることがあるか？
4. そのジャンルは専門的過ぎて難解ではないか？
5. そのジャンルに対して見込み客の悩みは深いのか？
6. そのジャンルの情報発信を楽しんで続けられそうか？

【稼ぐ系】 …… アフィリエイト・転売・副業…

【恋愛系】 …… 出会い・アダルト…

【投資系】 …… F X・株・不動産…

【美容系】 …… アンチエイジング・ダイエット…

【健康系】 …… 医療・生活改善…

【学習系】 …… 語学・独立・起業・資格…

【自己啓発】 …… マインド・スピリチュアル…

【スポーツ】 …… ゴルフ・サッカー・ボウリング…

【占い系】 …… タロット・風水・パワースポット…

【ギャンブル】 …… 競馬・スロット・パチンコ

ターゲットに響くメルマガを書くために

情報発信最大のポイント

“誰”に“何”を届けるのか

- 【配信内容】と【ターゲット】は常にセットで考えるべきもの
- 「ターゲットに対し必要な情報を届けるからこそ信頼性が高まる」

メルマガで確実に成果を上げるなら・・・



「ターゲットに合わせて、自分の情報を発信する」のではなく、
「自分が発信したい情報が響くターゲットを集客する」ということ。

4. 情報発信の基地“ブログ”構築について

情報発信用ブログの構築



発信内容・ターゲット決定

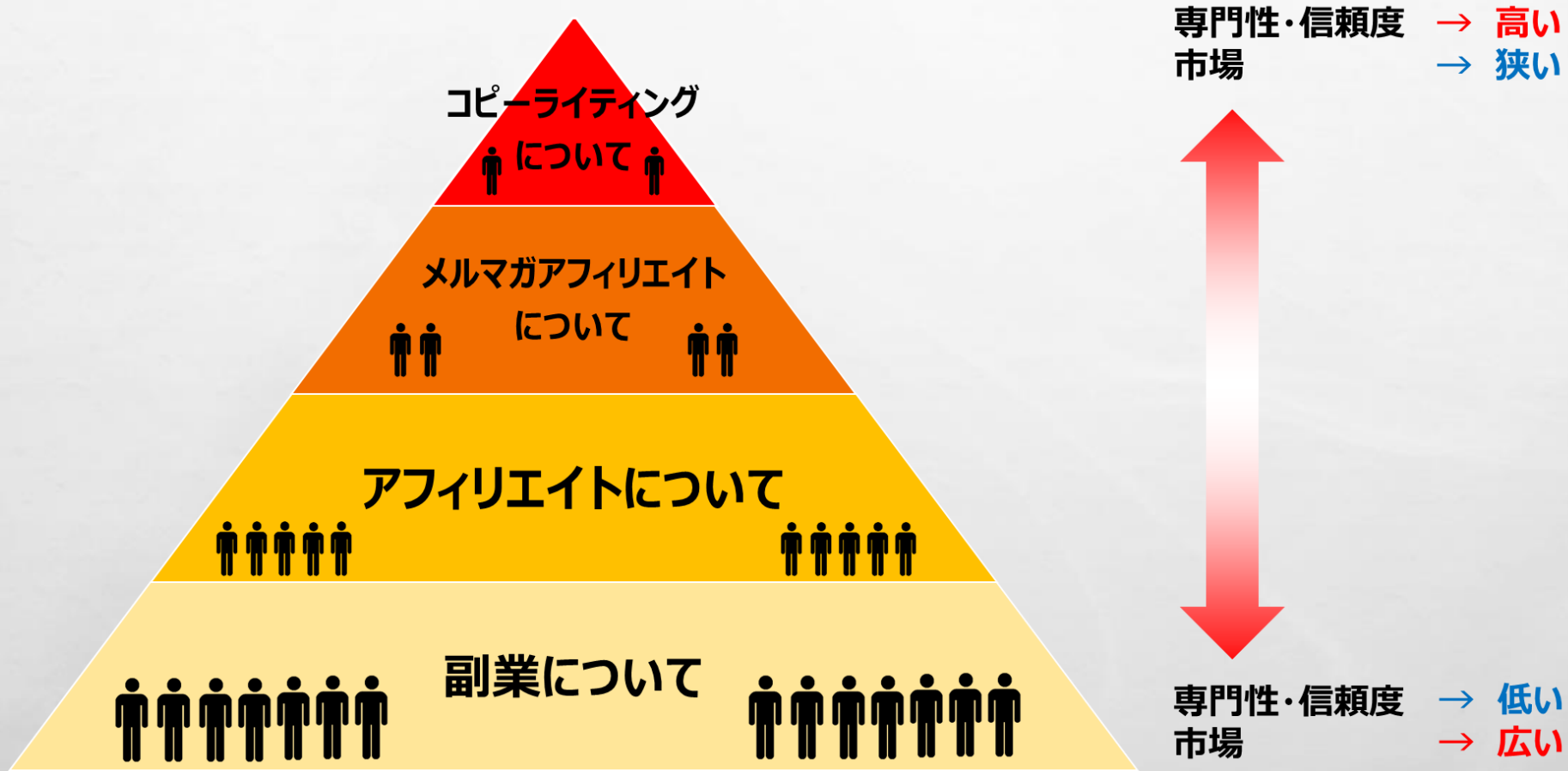
情報発信用ブログの構築

ブログを作る意味と役割

1. ブランディング
2. メルマガ読者獲得
3. 直接商品を販売する
4. ノウハウや実践内容を残す
5. メルマガとの連動で効果を最大化
6. 問い合わせを受けるため
7. バックナンバー置き場として



ブログの方向性 ーターゲットより広めに設定するー



重要なポイント

- カテゴリの設定、ブログ構成は最初の段階で決めておく（ノウハウマップ）
- プロフィールをしっかりと充実させる（後に書き足していくのもOK）
- 実績がなくても書ける記事はたくさんある（知識が必要とされる）



<http://tomosan01.com/>

<http://aira-affiliate.com/>

これから始める人にとって価値がある実践記を

- 実績が0からなら実践記も面白い
- 実績が出てきた時に、何より確固たる証拠となる

ATTENTION

- ブログ内が実践記だけでないといけないわけではない（カテゴリで可）
- 毎日、やったことを日記として書くだけではつまらない
- 自分が考え、“なぜ、そうしたのか”ということや、“その結果、得られたこと”を書くべき
- 学んだこと・気付いたこと・実践したこと・変化があったこと・得られた結果
- 毎日、必ず書くのではなく、“変化が出た時”だけでも良い

ブログを作る際はココに気を付けよう。

- 最初から良い記事を書こうとしない
- デザインなど余計なことに気を取られない
- ブログは順に読まれるものだという勘違いをしない
- 更新を続けることでブログは強くなる
- メルマガ読者獲得をメインで考える





Break

5. “メルマガ”構築ノウハウ

最初のメルマガはいつ発行する？

- MMCカリキュラム → 1ヵ月目終わり～2ヵ月目
- 読者が10名以上獲得出来たら練習のつもりではじめてOK
(ただし、これは人それぞれ自身の判断で)
- 2ヵ月目で新たに実践することは“メルマガ発行のみ”

メルマガの内容はどうしたらいい・・・？

- 自分の情報発信のジャンルをターゲットに向けて
- 読者は何を求めてメルマガに登録してくれたのか
(LPやレポートを作ってからが本番)
- 個人の自由 (100人いたら100通りある)

・・・とはいえ。

最初に書くメルマガは悩むはず・・・。



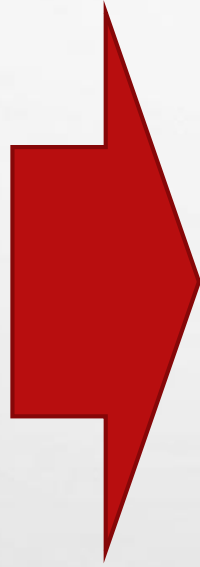


ワンポイントアドバイス

1. 伝えたいことのイメージは決まっているので、ある程度、順序立てて説明したい
→ 何通かのメールをメール講座として組んでおく
2. その日、その日で配信したいけど、途中から参加した人はどうしたらいいの？
→ 最初の1通に自己紹介メルマガを設定
→ バックナンバーや過去記事掲載を上手く利用

メルマガのスタイル

- ノウハウ発信型
- 実践記型
- オファー+無料レポート乱射型
- ニュース速報型
- 日記型



ゴール

商品や教材、
サービスやコンサルティングの販売

大切なのは・・・
ゴールからの逆算思考

メルマガの2つの大きな役割

- メルマガの役割は“信頼関係構築”と“商品のセールス”
→ 商品のセールスをするまでの間に信頼関係を構築しておく
- 信頼関係の構築
→ ノウハウや情報をしっかりと提供
→ 最初のうちは特に、接触頻度が重要
→ 双方向のやり取りが出来れば最高



■ メルマガの書き方の 5 つのポイント

メルマガは一人に向けて書く

メルマガはプライベートな空間へ届くモノ



- 呼びかけは必ず「あなた」、もしくは「名前」で
- 「置換文字」を使う場合、アドレスや空欄は絶対NG
- 差出人名は個人名で（屋号や企業名などは反応率大幅DOWN）

多くのことを詰め込みすぎない

1 メルマガ 1 メッセージを徹底



- 結局何が言いたいのかわからない
- 書くネタが尽きてしまう
- 大事な部分、伝えたいことがブレる

気にするのは本当の読者さんだけで良い

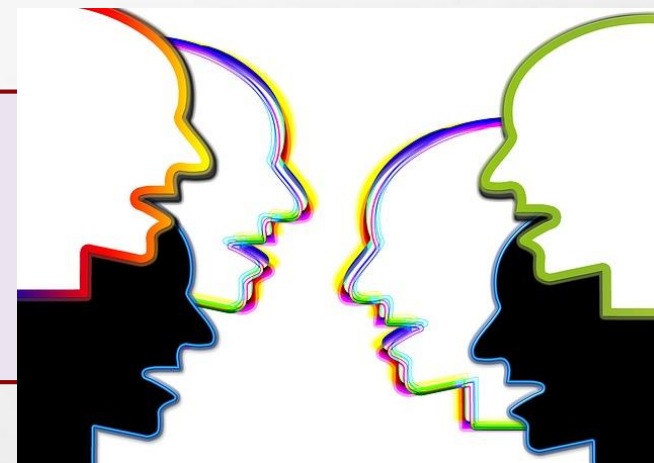
ターゲットでない人のことは気にしない



- 自分よりレベルの高い人が読んでいたら・・・
- こんなことは知っているかも・・・
- あの人に見られたら恥ずかしい・・・

一方的な説明ではつまらない

メルマガは会話するように書く



- 声に出しながら書くと書きやすい
- 問いかけや返答を入れるのがコツ
- 相手の顔を思い浮かべながら書くのが一番良い

あいまいな表現は価値がない

メルマガは“言い切る”ことが重要



- 「●●すると良いようです」「●●だった気がします」はNG
- 説得力や信頼性に欠ける
- “意見”がないなら、その人のメルマガを読む意味がない

メルマガの書き方の5つのポイントまとめ

1. メルマガはプライベートな空間へ届くモノ
2. 1メルマガ1メッセージを徹底
3. ターゲットでない人のことは気にしない
4. メルマガは会話するように書く
5. メルマガは“言い切る”ことが重要

最後に・・・

メルマガで重要なこと

- メルマガの役割は、“信頼関係構築”と“セールス”
- 信頼関係 + 少しのテクニック＝セールス○
- キャッシュポイントから逆算してメルマガを発行する



メールマーケティングマスター講座

MMC

Mail marketing Master Course

これから6ヵ月間、よろしくお願いします。