

NEXT STAGE
情報発信マニュアル
(メルマガ編)

■ 推奨環境 ■

このマニュアル上に書かれている URL はクリックできます。

できない場合は最新の Adobe Reader を無料でダウンロードしてください。

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

■ 著作権について ■

このマニュアルは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このマニュアルの著作権は「株式会社トラストエフォート」に属します。

著作権者の許可なく、このマニュアルの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このマニュアルの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このマニュアルは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このマニュアルに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は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。

このマニュアルの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このマニュアルのご利用は自己責任でお願いします。このマニュアルの利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

メルマガとは？



メルマガとは、メールマガジンの略で電子メールで届く新聞や雑誌のようなものです。インターネットを使える環境であれば、いつでも、どこでも、誰でもメルマガを配信する事ができます。

メルマガを使えば、インターネットに繋がる世界中の人に情報を発信する事ができます。

というのが Google 先生の答えです。

私なりの解釈は下記の通りです。

メルマガとは運営者から購読を希望した読者に対して一斉に配信されるメールの事を指します。

一般的には、専用の配信スタンドを利用して定期的に読者に配信していきます。また、ステップメールなどを組む事もできます。

メルマガの目的



メルマガは、スパムメールと勘違いされるほど流通量が増えています。

メルマガを良く思わない方もいるのは事実です。しかし、なぜこれだけたくさんの企業がメルマガを配信しているのでしょうか？

何億も稼いでいる企業ほどメルマガにこだわり続けたりしているのも事実です。

メルマガはブログや Facebook、ツイッターとは違い、配信を解除されない限り、こちら側から強制的に情報を配信する事ができる媒体です。最近では LINE@なども良く使われています。

メルマガは配信の仕方次第で爆発的な効果が出るため衰える事なく使われ続けている媒体です。

しかし、メルマガが嫌われるようになっているのは事実ですが、読者にとって有益な情報を配信し続ければ必ず、日々の配信を楽しみにしてしてくれる読者も多数います。

メルマガを有効に活用するためには量(読者数)も大事ですが質も非常に大事になってきます。

そもそもなぜ、メルマガを発行するのか？

メルマガを発行する理由としては、結論から言うと収益を上げるためです。

読者の方に有益な情報を発信して信用を得てから自分の商材を販売したり、誰かの商材をアフィリエイトして収益を上げていきます。

10年前から最強と言われ続けたメルマガ



メールマガジンという概念が生まれたのは、
今から約10年以上前です。

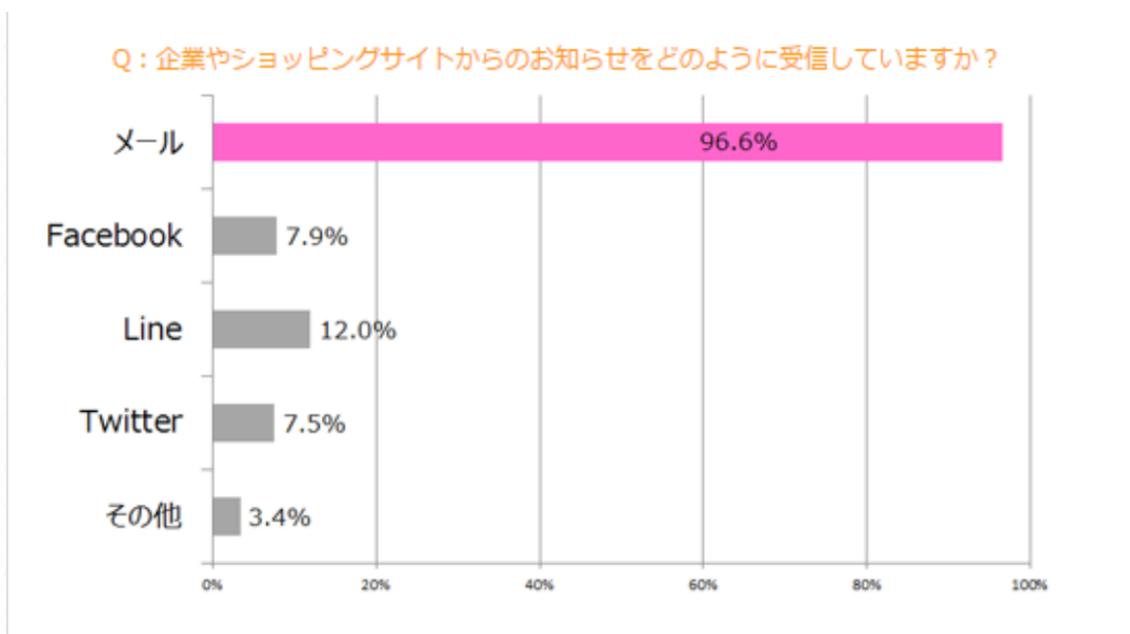
メールを使い、直接見込み客にアプローチできる
メルマガという手段は、革命的と言われてました。

チラシやテレアポが当たり前だった時代に
最強の費用対効果を持つ媒体として現れたのがメルマガです。

しかし、現在は10年前と違い Facebook などの SNS や
メール以外の連絡手段としてチャットや LINE などが
登場しました。

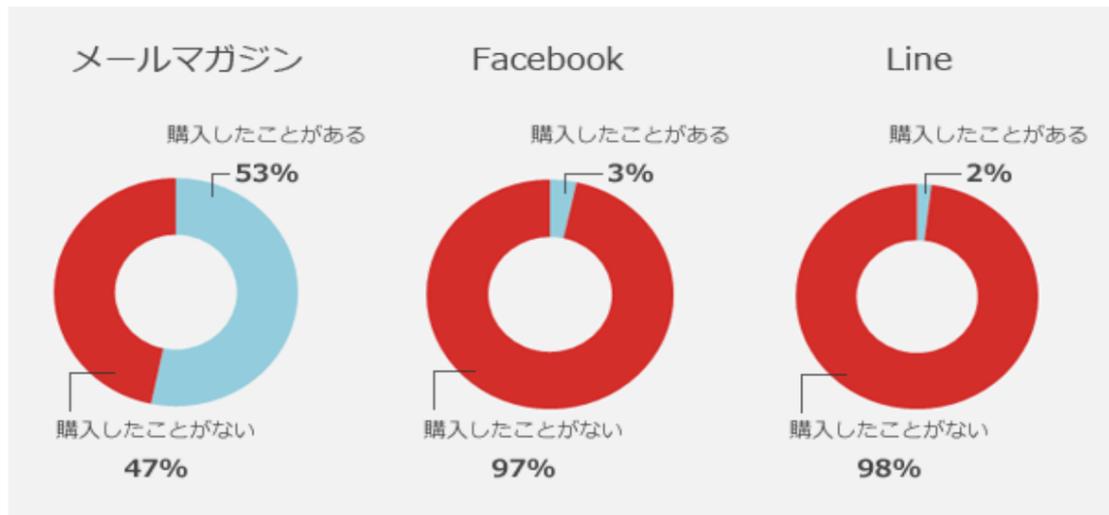
もはやメールは古いのでは？と思う方もいるかもしれません。

確かに最近は LINE の勢いが凄いです、
メールもまだ需要はあります。



2015 年のデータなので若干古いですが、
企業やショッピングサイトからのお知らせ等の受信方法の
アンケートを取ったところ、メールが圧倒的に多いです。

また、こちらのデータも見てみてください。



メールマガジンなどで商品を購入した事がありますか？
というアンケートをとりました。

結果、メールマガジンから商品を購入した事がある人は53%、Facebookは3%、LINEは2%という結果がでました。

つまり、FacebookなどのSNSはあくまで友人や知人の連絡手段であり、そこから購買に至る可能性はメルマガに比べると引くということです。

商品を買うならメルマガからが一番多いということは、
我々からしたらメルマガが一番売れる媒体ということになります。

メルマガアフィリエイトが最強でい続ける理由

メールマガジンはユーザーの購入意欲が高いということは説明しました。だからこそ TOP アフィリエイトたちは必ずと言っていいほどメルマガを発行しています。

もしあなたが、PPC アフィリエイトをやっている、ブログアフィリエイトをやっているというのであればメルマガも同時に進めた方が間違いなく収益は増加します。

それも低リスク・低コストで、大きな売り上げを得ることができるようになります。その理由をまとめてみました。

1:取得したリストは財産になる



私がメルマガアフィリエイトで一番の魅力だと感じるのはココです。取得したリスト(読者のメールアドレス)は、かけがえのない財産になります。

PPC アフィリエイトや SEO アフィリエイトと比べてみましょう。どちらも素晴らしいモデルですが、どうしようもない爆弾を抱えています。

それは「他人の庭で商売をしている」ということです。

規約を変更します、アルゴリズムが大幅に変わります、と言われただけで収益の全てが吹っ飛ぶ可能性が常にあるわけです。

でも文句は言えません。なぜなら、それは他社の媒体を使っているからです。こっちは利用させてもらっている身なので、それに従うしかありません。

しかしメルマガは違います。お客様のリストは自分が保有しているものなので、規約変更によって奪われたり、仕様の変更によって使えなくなることは無いのです。

江戸時代、商人の家が火事になったら何よりも顧客名簿を持って逃げ出すという話がありますが、リストさえあれば見込み客に何度でもアプローチすることが可能なので、より安定した収入を確保することができます。

取得したリストは、他社の動きに依存しないというのは非常に大きなメリットですね。

2:低コストで誰でも始められる



メルマガを発行するのに必要なものは、メルマガ配信スタンドとの契約だけです。安いところで3,000円／月ほどで契約できます。

これがチラシや電話セールスになると、多大な資金と労力が必要になってきます。

しかしメルマガであれば、配信スタンドと契約をして、記事を書き、配信ボタンを押すだけで何万人にもアプローチすることができます。

そのうえ、どの媒体よりも効果が高いのであれば最早メルマガを発行しない理由はありません。

特にネットビジネス業界では、無料オファーなどの「獲得しやすいのに高単価の案件」が数多く存在します。メールアドレスを一件登録してもらう

だけで 1,500 円とか貰えますからね。コストから考えたら、数十倍数百倍というリターンがあります。

3:今すぐ行動を促すことができる



メディアには大きく分けて「プル型」と「プッシュ型」があります。

プル型メディアとは「受け身」の媒体です。代表的なものだとブログがそうですね。

ユーザーがアクションを起こし、こちらに寄ってくるのを待つタイプです。

一方でプッシュ型メディアとは、まさに「攻め」の媒体。

こちらからアクションを起こし、
見込み客にダイレクトにアプローチする
タイプのことを言います。

メルマガはプッシュ型メディアとなります。

見込み客のメールボックスに、
こちらが指定したタイミングでメールを
配信することができます。

つまり読み手からすれば、突然の連絡が来るということです。

読者にとっては緊急性が高く、質の高いメルマガを発行していれば、今すぐに行動を促すことができるようになります。

特にビジネス系のメルマガにおいては、メルマガを通じて行動をしてもらい、小さな成功体験を積み重ねてもらうことは信頼関係を築く上で非常に大切なことです。

4:信頼関係を構築しやすい



メルマガは、他のどの媒体と比べても信頼関係を構築しやすいメディアとして知られています。

単純接触効果というものをご存じでしょうか？

単純接触効果とは、繰り返し接すると好感度が高まるという法則のことです。

よく恋愛などに用いられることが多いですが、メルマガでも同じことが言えます。

プッシュ型の媒体であるメルマガは、読み手のメールボックスに直接メッセージを送ることができます。

その頻度が多ければ多いほど、読み手はこちらを信頼し、良い印象を持ってくるようになります。

(注意：過度な配信頻度は逆効果になります)

また、メルマガはブログなどと違い閉ざされた空間でのコミュニケーションになるので、公には言えないようなことや誰にも言いたくないようなことも伝えることができます。

それも信頼関係を構築できる要素です。

ビジネスにおいて、信頼関係は超重要です。
信頼さえ勝ち取っていれば、セールスもコピーライティングも不要になります。

5:キャッシュを生みやすい



最初に言った通り、メルマガはもっとも商品の購入に直結する媒体です。発行する側からしたら、もっとも売上を上げられる媒体ということです。

自分の商品を販売したり、
他社の商品を紹介(アフィリエイト)してもOKです。

読み手に価値のある商品であれば、
文句を言われることなくオファーを掛けることができます。

また、メルマガの特徴として
「リピーターを取りやすい」というものがあります。

例えばPPC広告の場合、検索してきた人が対象になるので、基本的には全員「新規」です。

新規を取り続けなければ収益にはありません。

しかしメルマガはユーザーのメールアドレスを持っているので、何度でもアプローチすることができます。

信頼関係を構築しながらも、1人のお客さんに何度も商品を購入してもらうこともできます。

どうやってメルマガを配信するのか？



メルマガジンを配信するためには、メール配信システムの利用が必須です。メール配信システムは数多くのサービスが存在し、有料だけでなく無料で利用できるものもあります。

また、サービスのタイプも月額制から買取り制まで様々です。

使い勝手はもちろん、機能面、到達率の優劣に大きな差がありますので、どれを選ぶかが非常に重要になります。

今回は、メール配信システムを無料と有料に分けてご紹介します。

これからメール配信システムを選択するという方はもちろん、今使っているものを見直したいという方もぜひ参考にしてみてください。

まぐまぐ

まぐまぐ! 読みたいメルマガ、きっと見つかる

メルマガ発行 ▼ メルマガ解除 ログイン

金田博之の **たった一行** から始める
超実践的
英語 × ノート術

search Q
メルマガ検索
タイトル, 著者名等... Q
メルマガランキング

【最も早くオシャレになる方法】
現役メンズバイヤ
洋書の着せしめ
コーディネート診断

村井俊治 (慶応大学名誉教授) のGPS
を用いた地震予測情報を踏まえて公開
週刊MEGA地震予測

information
まぐまぐからのお知らせ
携帯アドレス、Gmail、YahooMailにメル
マガが届かない場合 [こちら](#)から受信設定をま
しください。
また、購読期間内のメルマガ(有料・無料)
[マイページ](#)から再送できます。
マイページをお持ちでない方は、新規にご

<http://www.mag2.com/>

株式会社まぐまぐが運営するメール配信システムです。知名度が高く、数あるメール配信システムの中でも有名なため信頼性があります。

発行部数に関わらず基本使用料が無料で、メール到達率も高いサービスですが、自動登録の機能がないため有料で代理登録をおこなう必要があります。

また、ステップメールは利用が出来ません。そのためビジネスで利用する場合には若干敷居が高いサービスです。

とはいえ有名どころですので、本格的にメールマガジンを配信しようと思っている場合には一度検討してみることをおすすめします。

オレンジメール



届く・簡単・安い・使いやすい メール配信「オレンジメール」!

お申込み件数 **50000** 件突破!



使いやすくて女性にも人気

私たちのメール送信
オレンジメール



<https://mail.orange-cloud7.net/>

株式会社オレンジスピリッツが運営するメール配信システムです。

読者数 100 件までなら永久無料で使うことができます。また、30 日間無料体験がついているので、何か問題があっても 30 日以内であれば無料で解約することができます。

また定額制なので配信数によって料金があがるようなことはありません。ステップメール機能などもあります。

エキスパートメール

インターネットビジネスのすべてが
エキスパだけで完結!
2万社以上の導入実績! ネットビジネスに必要な機能全部入り!
▶ 利用スタート (無料)

新規契約の相談はこちら
専任スタッフが対応します! ▶ クリック

エキスパのお問い合わせ
使用方法などの質問はこちら ▶ クリック

到達率専用ダイヤル
到達率が下がったと感じたら ▶ クリック
※ログインが必要です

EXPA メール配信機能あり EXPA メール配信機能なし

よくある質問

<https://ex-pa.jp/et/dzG/d>

株式会社エキスパートが運営するメール配信システムです。

いくつかのサービス区分があり、低料金のプランからそこそこ料金がかかるものまで揃います。

業界最高の到達率を誇り、安定的に受信フォルダにメールを届けてくれます。プラン次第では多少コストが高めではありますが、

本格的にメールマガジンを配信したいという方必見のサービスです。

また、決済機能も付いていて商品の販売やセミナーの販売ができます。決済手数料は販売価格の 5.5%です。

MyASP (マイスピー)



お気軽にお問い合わせください
Tel **052-569-1473**
受付時間：平日 8:30~17:30



ホーム	サービス概要	機能一覧	料金プラン	選ばれる理由	よくある質問
-----	--------	------	-------	--------	--------

**お申し込み
(プラン選択)**

お問い合わせ

パートナー登録
(紹介・代理店)

かゆい所に手が届く機能満載！

- ✓ 抜群の到達率
- ✓ 高機能ステップメール
- ✓ 配信数無制限
- ✓ 高機能クリック分析
- ✓ ポイント機能
- ✓ クレジットカード決済連携 (継続課金対応)
- ✓ 自社アフィリエイト
- ✓ 会員サイト
- ✓ etc...



進化する **オールインワン配信スタンド**
MyASP (マイスピー)

<http://myasp-ao.com/l/c/Rh9ITEx4/poDdl47A>

株式会社ツールラボが運営するメール配信システムです。

複雑で面倒な設定は一切不要で、申込完了後にすぐに使うことが出来る、初心者にも安心のサービスです。

プランも 4 つの中から選択することができ、契約期間次第で料金も異なりますので、自分にぴったりのプランを契約することができます。

私自身、こちらのメルマガスタンドを活用させて頂いておりますが、到達率もいいですし、使いやすいのでオススメです。

また、自社のアフィリエイトセンターを作る事がこのマイスピーではできるので、今後キャンペーンなどをやろうと考えている方はマイスピーがオススメです。

メルマガを配信してみよう！



メルマガ配信スタンドの登録が済んだら、
早速メルマガを配信していきましょう！

といっても読者がいなければ、
メルマガを配信する意味がありません。
まずは、読者を集めていきます。

メルマガの読者を集める方法はいくつかあります。
それでは、順番に解説していきます。

ブログ



ブログはコンテンツさえ充実していれば、安定的なアクセスを得られる媒体です。1日1更新。1記事3000文字前後のボリュームで更新していけば1年後には毎日一定数で読者獲得を狙えるはずです。

このブログ内にメルマガ登録フォームを記載してメルマガ読者を集めていく事ができます。

ブログの良さは安定的にメルマガ登録フォームにアクセスを流せることです。

反対にデメリットは、ブログのPV数とランディングページに流せるアクセス数がほぼ比例するので、ブログのアクセス数が少ないほどメルマガ登録も少なくなります。

なので、最初のうちは更新しているのにアクセスが増えない、リストも取れ

ないという精神的にしんどい状態が続きますが、コツコツ続けて記事を更新していけば、かなり強烈な媒体になります。

一度、波に乗ればその後は最も信頼できる媒体となってあなたを後押ししてくれるはずです。なので早い段階でスタートしておく事がオススメです。

ツイッター



Twitter はフォロワー数が 1 万を越えると、
1 回のツイートで大体 50~100 アクセスほど誘導出来ます。

定期的にメルマガ登録フォームの紹介ツイートをを行う事で
一定確率で読者を得ることが可能です。

またツイッターで重要になってくるのは
「ツイート内容」と「フォロワー数」の 2 つです。

ただ、やみくもにメルマガ登録フォームをツイートし続けても
反応は得にくいので、コンテンツのツイートやお役立ちツイートなどを混ぜ
ながらアカウントを育てていくことが大切になります。

あなたが発信する情報が役に立つとフォロワーに認識してもらえれば、メルマガ登録フォームをツイートした時の反応が高まります。

フォロワーを増やすには、こちらから

積極的にフォローすることが大切です。

そうすることで徐々にリフォローされ、フォロワーが増えていきます。

**ツイート内容の充実、フォロワー数の増加。この2点を考えて実践すれば
Twitter 集客は成功します。**

Facebook



Facebook は最も神経を使う集客媒体の一つです。

Facebook はビジネス色が出る投稿は嫌われますし、**商品の紹介、アフィリエイト系の投稿はいいね率が下がる**ので基本的にはやらない方が良いでしょう。

しかし、実名制だけあって SNS の中では最も集客効果が高いと言われていています。最近 FB 広告も人気です。

では具体的にどうするかというと方法論は 2 つです。

一つ目は日常的にコンテンツを投稿し、その中にメルマガ登録フォームを入れて「こちらでも濃い情報を発信しています。登録してください」と記載するか、

コメント欄にその旨を追加する方法です。あなたの投稿を見てくれる人が多くなれば投稿するたびに読者が増えることとなります。

もう一つの方法は普段は普通の投稿だけにとどめ、読者と良好な関係を築き、月に2回ほどメルマガ登録フォームの紹介をする方法です。

どちらを採用するかは、FBに投稿するコンテンツ内容によっても大きく変わってきますので、自分のスタンスや投稿頻度、考え方に合わせて実践すると良いと思います。いいね数が数百集まる人はこれだけで間百単位でリストを集められるはずです。

私も Facebook は、日頃からよくリスト集めに使っている媒体です。

私の Facebook はこちら。

⇒<https://www.facebook.com/yuga.fuse>

まだ友達になってない方は、友達登録の方よろしくお願いします。

お互いに「いいね」や「コメント」をし合って Facebook のアカウント強くしていきましょう！！

無料レポート



無料レポートとは、ネット上で無料で配布するPDFファイル（電子データ）の事です。いわゆる、役立つ情報を掲載した小冊子の事です。

無料レポートでどうやって読者リストを収集するのかというと、これをインターネット上で配布するのです。

そして配布する代わりに、メールアドレスを覚えてもらうということです。これを行うことで、ネットビジネス初心者の方でも簡単にリストを集める事が可能になります。

まずは、無料レポートスタンドに発行者登録する必要があります。私は、主にメルぞうとフェールというスタンドを活用しています。

フェール

⇒<http://www.tenbai-tosyokan.jp/>

メルぞう

⇒<http://mailzou.com/>

無料レポートは相互紹介などで
仲間同士で紹介し合うことによって爆発的にリストを
増やす事ができます。

紹介する側にもメリットがあり、自分の読者に紹介したレポートを
ダウンロードしてもらおうと協賛ポイントとして自分の読者も増えるので
win-win の関係が築けます。

こういった仕組みを利用するにも、
横のつながりが凄く大切なので仲間がいればいるほど
レバレッジが効いて読者が増えやすくなります。

メルマガ配信で重要なこと



上記のリスト収集方法で読者が1人でもいるのであれば
どんどんメルマガを配信していきましょう！

メルマガ配信で関係性を構築するために一番重要なことは、
読まれる前提のメルマガを配信することです。

当たり前ですが、メルマガが読まれなくなったら
配信しても意味がありません。

例えば、メールが来る度にアフィリエイトリンクばかりのメルマガや
セールスばかりのメルマガというのは、読まれなくなります。

あなたもそんなメルマガ配信者を見た事があるかと思います。
宣伝ばかりのメルマガなんて正直、読みたくありませんよね？

では、読まれる前提というのは何かというと、**理想世界を作ること**です。
要するに**読者の方と共に目指していく理想の未来**です。

これを掲げてその理想の未来に連れていくために必要なことを
伝えるという事が重要になります。

例えば、

**「将来の不安を解消するために、転売ビジネスで今の収入に+10万円を
毎月稼ぎましょう」**という理想を現実化していくために必要なことを配信し
ていくと読まれる可能性は非常に高くなります。

どんな配信をしていけばいいのか分からない。
という方も多いかと思いますが、難しく考える必要はありません。

例えば、

- **利益の取れる商品情報**
- **セール情報**
- **規約変更について**
- **シーズン商品について**
- **梱包の仕方について**
- **プレミアム商品情報**

など、読者のためになる情報ならなんでもありです。



その情報が読者にとって価値のあるものであれば、信頼関係ができて
ブランドを構築することができます。

メルマガ読者を募集するときにも理想世界を掲げる事で
この理想の未来に興味がある人しか集まらないので、かなりの確率で
読んでくれます。

定期的にメルマガを配信する



メルマガは、定期的に配信していかないと読者との信頼関係を築けません。

定期配信というのは、言葉通りで定期的にメルマガを配信するということで、週に1回とか月に1回とか定期的に配信する方法です。

当然ですが、メルマガは読者登録してもらって、関係性を構築していくためにもなんども配信していく必要があります。

メルマガの定期配信は月にどれくらいがいいのかということは「関係性構築」というポイントに立って考える必要があります。

よく言われるのが、接触頻度が重要というものです。メルマガを多く配信すればするほど、関係性が構築しやすいので、**できるだけ毎日配信**した方

がいいです。

ただ、気を付けなければいけないのが、**読者にとって読む価値のない薄っぺらいメールを何ども配信するのはNG**だということです。

メルマガは残酷な媒体です。「このメルマガは読む価値がない」と判断されるとその後は、なかなか読まれないということです。

だからこそ、一つ一つの情報発信の質はある程度高くないといけません。しっかりと、読まれるということを踏まえて情報を発信していきましょう。

メルマガの書き方

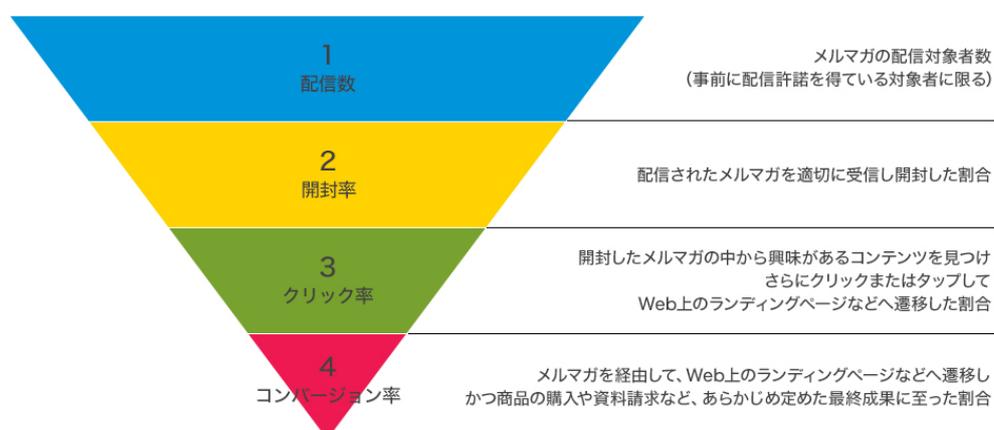


定期的にメルマガを書く目的としては、**関係性を構築して、関係性をより深める**ということになります。

ただ、メールを送ればよいということではないので
読まれやすいメルマガを書くコツを解説していきます。

メルマガのファネル基本構造

開封率はその後の母数に大きく影響する



上記の図を見て頂ければ分かるかと思いますが、

メルマガというのは、**配信数⇒開封率⇒クリック率⇒コンバージョン率**という流れでどんどん狭くなっていきます。

何か商品を販売する時にコンバージョン数が大きければ大きいほど収益につながります。

**例えば、何か商材をセールスする時に
100人の読者にメールを配信したとします。**

**100人中70人がメールを開封してくれた場合、
30人がこの時点で離脱しています。**

70人中30人がリンクをクリックしてくれて

10人が商品を買ってくれるという流れになります。

このようにメルマガというのは、
段階ごとにドンドン離脱していき、最後に残った方が
購入者の数で収益の大きさが決まります。

なので、なるべく読者数を増やし、なるべく開かれるようなメルマガのタイトルを付け、なるべくクリックしてもらえるような文章を書いて成約という流れになります。

メールを送った時に読者の方が開くか開かないかというのはメールのタイトルが重要になってきます。

タイトルで開きたいと思わせないと、どんなに濃い内容のメルマガを書いてもなかなか読んでもらえません。

では開封されやすいタイトルとは、どんなタイトルでしょうか？

(1)新鮮さが感じられる

メルマガの読者に限らずですが、人は「たった今はじまったこと」や「もうすぐはじまりそうなこと」には弱い傾向があります。

私も覚えがありますが、なぜか「よーし！」と腕まくりしたくなるものです。メルマガの件名でも、そういった要素をうまく使うと、グーンと開封率がよくなります。

実際のところ、メルマガは事前に作るので、「たった今」を伝えるのは難しいことです。しかし、はじまりのタイミングにあわせて、「もうすぐこういうことが起こりそう」とか「こういうことが起こったばかりなんです！」とアピールすると、「このメルマガの情報は鮮度が高い」と読者は思ってくれます。

突発性や緊急性をいかに効果的にアピールするかが大切です。

スポーツ新聞の記事タイトルに使われている言い回しを思い浮かべると、イメージが湧きやすいのではないかと思います。

【新鮮さをアピールするキーワード例】

- ・ 本日リリース！
- ・ 速報！タイムセール情報
- ・ まもなくキャンペーンスタート
- ・ 本邦初公開の○○

などが新鮮さがあるキーワードになります。

(2) メリットがわかりやすい

前回もお伝えしたように、メルマガはお得な情報を掲載していることが大半です。

各社のメルマガが、それぞれメルマガのためのお得な情報を作り出し、一所懸命「オトク感」を演出して、読者の気を引こうと必死です。

そんななか、メリットがわからない件名のメルマガは、他のメルマガに確実に負けます。たとえどれほど良い情報が含まれていても、ひと目で件名から判断できなければ、目にも留まらないのです。



【メリットがわかりやすいキーワード】

- ○○をプレゼント！
- メルマガ読者限定企画！
- 手に入るのはここだけ
- 1ヶ月で○○円完全在宅で稼げる

などが、メリットのわかりやすいキーワードかと思います。

あとはちょっとしたテクニックですが、

【重要】とか**【緊急】**とか**【限定】**などとタイトルの頭に入れると開かれやすくなります。

文章の書き方



メルマガで書くネタは基本的にはなんでもいいのですが、基本的には「役に立つコンテンツ」と「読者とのストーリー」を書くというのがいいかと思います。

近況コンテンツ：自分の近況や体験×ノウハウ・考え方など

読者とのストーリー：実績、読者からもらったメッセージなど

近況コンテンツというのは、自分の近況を報告するコンテンツですが、**ただ単に自分の近況を報告してもあまり興味を持たれません。**

例えば、「今日はここで遊んできました」という報告だけがあっても読者からすると、どうでもいい話ですよ？

という事は読まれる可能性は低くなります。

ここでも、ちゃんと読まれる事を意識しなければいけません。読者の人たちが自分で決めた理想世界に行くために必要な話ですね。こういった話に読者が興味を持ちます。

例えば、物販系であれば、仕入れの話や規約変更、こうすると効率よくリサーチできます。といった話だと読者にとって興味がある話になりますよね？

メルマガ配信で重要なのは、近況報告とお役立ちコンテンツを組み合わせる配信するのが一番いいかと思います。

自分にしかできない情報発信ができるようになってくると、メルマガでブランディングを構築して行くことが可能になります。

具体的な構成は以下のような形式がいいかと思います。

1. 書き出し：近況報告(最近、おもちゃ仕入れが熱いです。など)
2. 本文 :記事の本編(ノウハウや考え方など)
3. まとめ :今回の内容のまとめ

まず、導入は近況報告から入ります。「昨日、〇〇というところに行ってきました」というような文章から入るということです。もちろんここで終わってしまったら、ただの近況報告になってしまうので、それをお役立ちコンテンツに変えて行く必要があります。

近況報告コンテンツ作成のコツとしては、自分の近況とお役立ちネタを繋げるという感覚です。

近況とお役立ちネタを繋げるには、そのネタの部分で「何を伝えたいのか」を明確にしておくといい繋げやすいです。

近況からお役立ちネタに繋げて配信するというのは、訓練なので常にそういう意識で日々を過ごすといいかと思います。

どこかに行くにしても、何かメルマガのネタで使えないかという風に常にアンテナを立てていると、次第に書けるようになります。

既に、メルマガで稼いでいる人の文章を参考にするのもいいと思います。

一度、パソコンで改行なども含めて、一語一句をマネして書いてみると文章を書く感覚が掴めるようになります。



また、二つ目の読者とのストーリーを書くというのも非常に有効になってきます。

読者とのストーリーというのは、最近こんな読者さんからメッセージを受け取りました。という感じで紹介することです。

例えば、

「先日紹介した〇〇というプレ値商品ですが、読者さんの方から大量に仕入れができて〇〇円の利益が出たとメッセージをもらいました。」

というような話を入れたりするということです。

これは、読者さんとの信頼関係を構築するのに非常に有効な武器になります。

ここで言えば、「**自分が伝えた情報でこれだけ稼ぐことができた**」と紹介しているようなもので、

読者からすると「この人の情報でこれだけ稼ぐことができるんだ」と思ってもらうことができます。

メルマガで重要なのは、理想世界を示すだけではなく、理想世界に自分が行けるという事をリアルに想像してもらうことが大切になってくるわけです。

また、読者とのストーリーでもただ単に紹介するだけではなく、お役立ちコンテンツと融合させる事ができればより、良いです。

是非、上記のことを意識してメルマガを書いてみてください。