

信頼されるステップメールの 作り方の教科書

【信頼されるステップメールの作り方講座のご案内】

信頼されるステップメールの作り方講座の教科書をダウンロードくださりありがとうございます。

ダウンロードされた方に特別なご案内です。

「信頼させるステップメールの作り方」講座のご案内です！

ステップメールが作れない・書けないとお悩みの方でも、

説明会・体験会に集客するためのステップメールの作り方わかる講座となっています。

説明会への申し込み単価3000円以下のステップメールの秘密を公開しています。

今回はステップメールの書き方を全公開しています。

ステップメールで1通1通なにを書いたらわからない方には、1通1通の役割の型を2種類のテンプレートを用意。

さらに、ステップメールの文章も具体的にどう書いてら良いかもテンプレート化しています。

こんな方にオススメです。

- ✓説明会に集客したい
- ✓ステップメールが書けない
- ✓動画のシナリオが作れない
- ✓ステップメールのテンプレートが欲しい

この「信頼されるステップメールの作り方講座」講座で学べること

- ✓ステップメールの書き方がわかる
- ✓テンプレートでステップメールが書ける
- ✓動画講座のシナリオの作り方

[「信頼されるステップメールの作り方」講座を確認する](#)

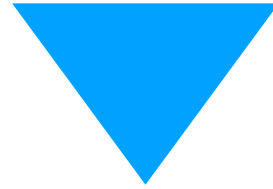
Section 1

ステップメールの役割

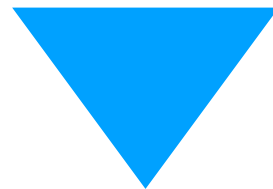
顧客に

あなたと商品への理解度を上げる

理解する



信頼できる



次の行動をする

行動させる方程式

興味＜無料オファー＞



信頼<ステップメール>



行動＜説明会・体験会・お茶会＞

信頼 = 本物 = コンテンツ + 人間力
＜商品理解＞



ステップメール

行動 = 欲しい = 誰に + 何を + どの順番



ステップメール

Section 2

ステップメールの必要性

落とし穴に落ちてませんか？

いきなり、売り込みしてませんか？

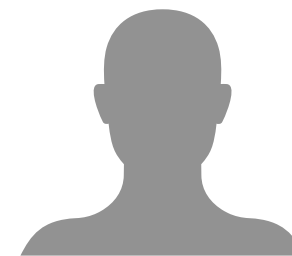
ステップメール

ステップメールで
すぐにセールス
をする



〇〇体験会
申し込み

商品わからない？
売り込みされても



商品もわからない・信頼でもない状態で売り込みしても逃げられるだけ

ステップメールの役割と必要性

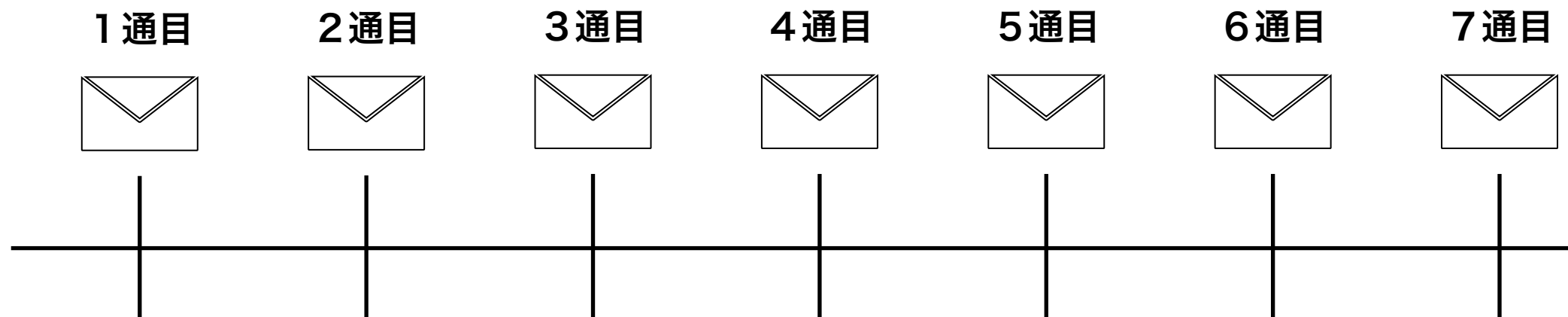
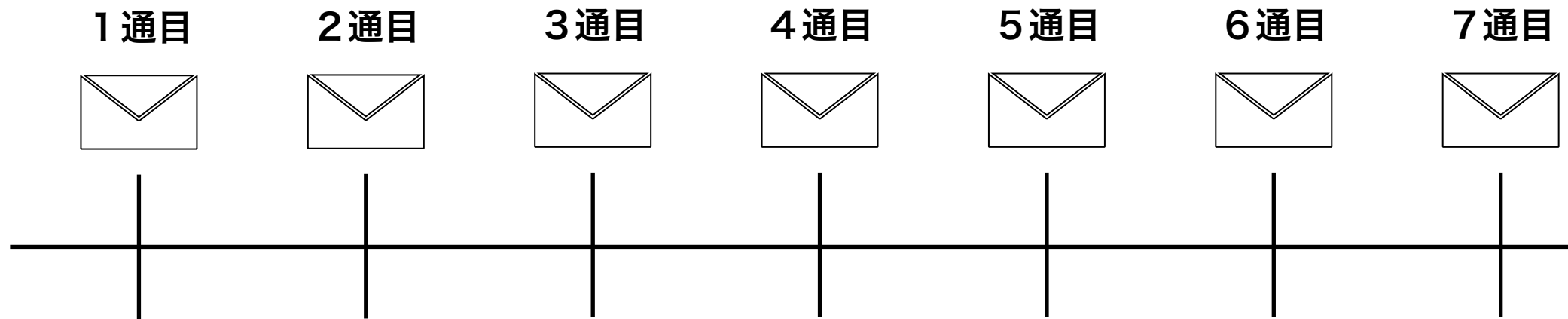
1.商品の教育

2.信頼関係を構築

3.商品への購買意欲を高める

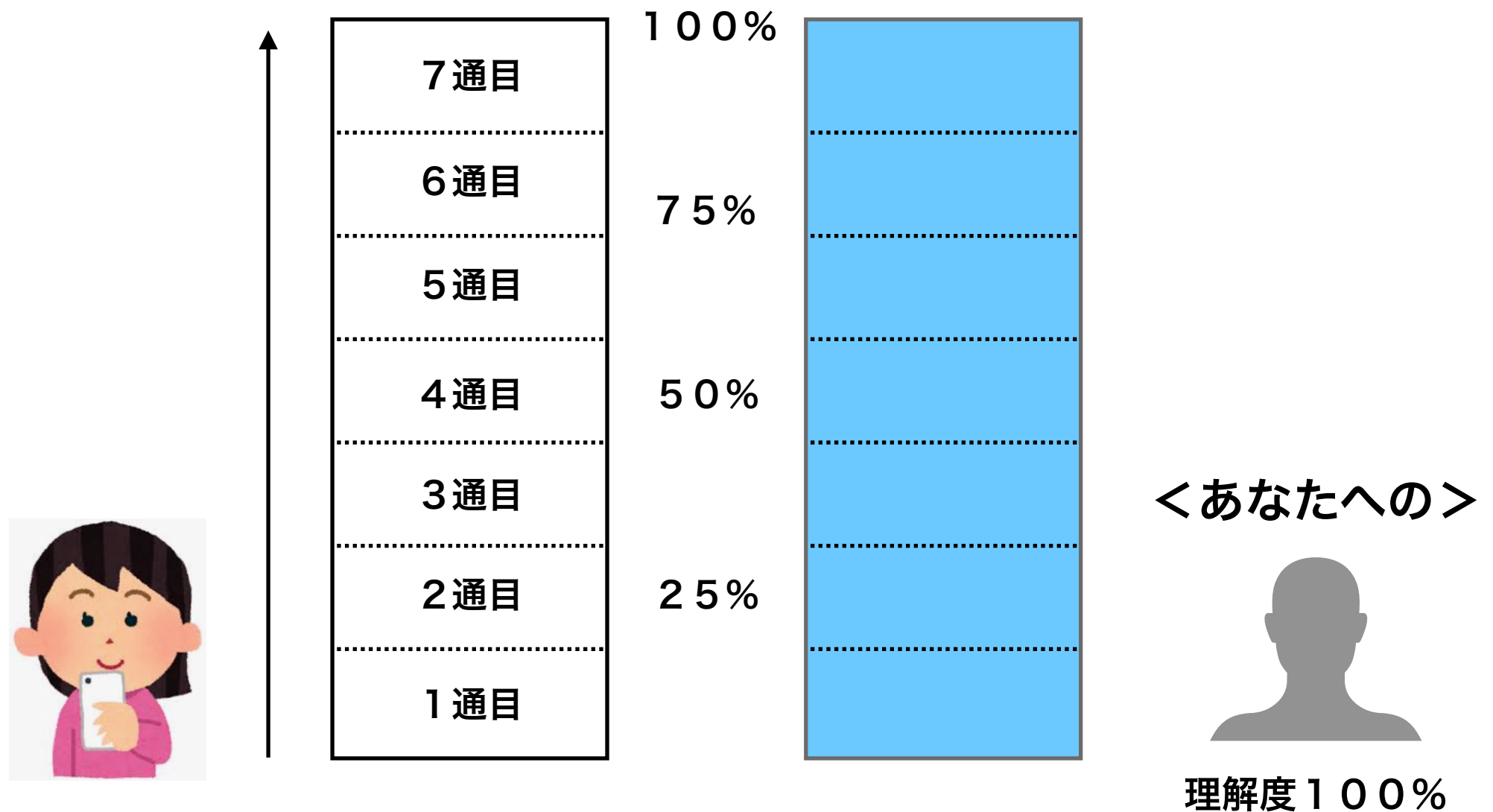
ステップメールの役割と必要性

いつ登録してもらっても
必ず用意した1通目からのメールが
順番に届く仕組み



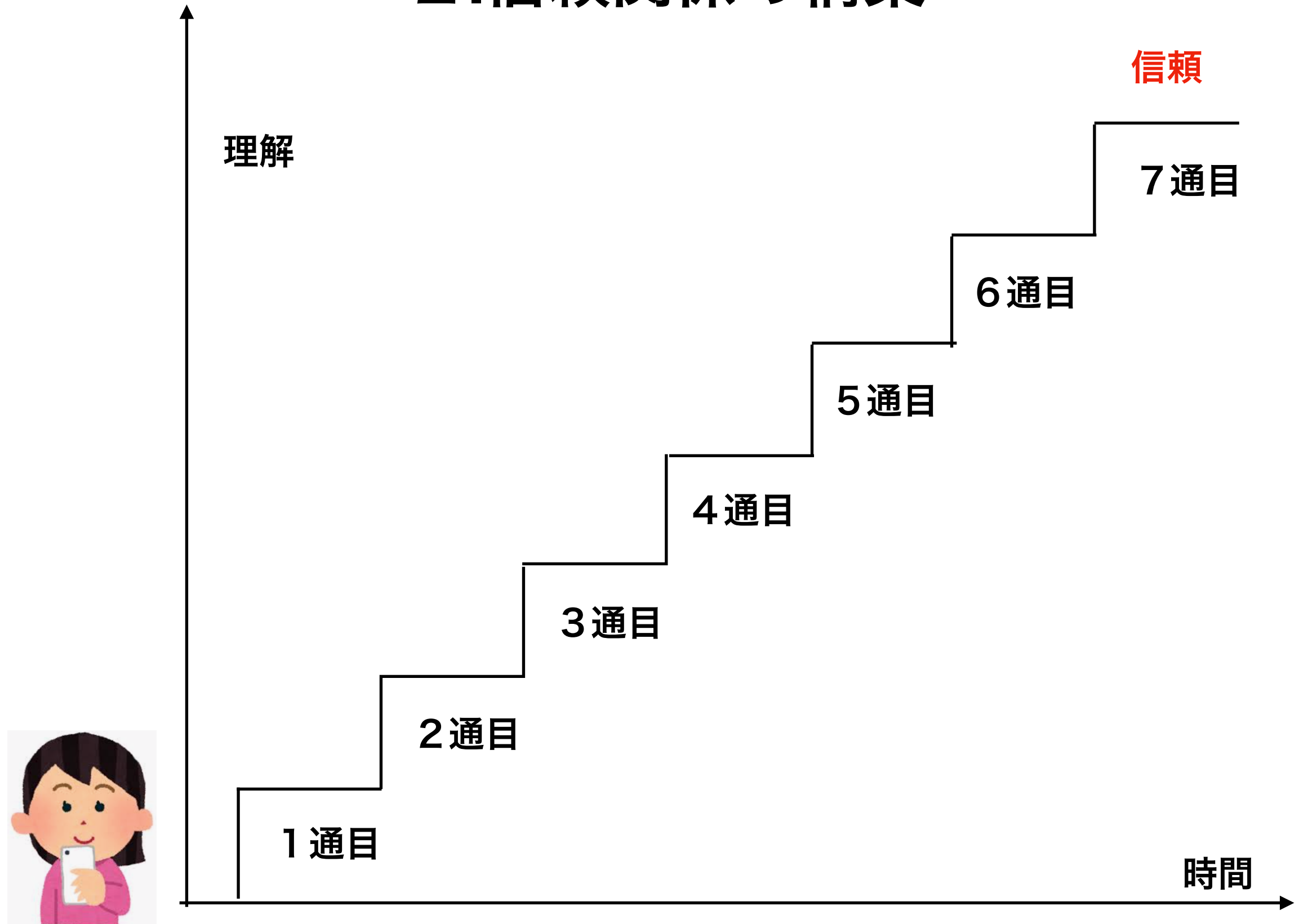
1.商品の教育

商品理解度（欲しい：売れる状態）



メールを分割して教育

2.信頼関係の構築

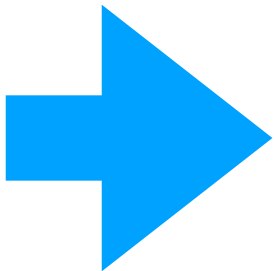


メールを分割して接触頻度を増やす

3.商品の購買意欲を高める

販売ページ

問題の提示
共感
解決方法
提案
商品
お客様の声
申し込み



1 通目 2 通目 3 通目 4 通目 5 通目 6 通目 7 通目

--	--	--	--	--	--	--

販売ページを分割して購買意欲を高める

Section 3

メルマガとステップメールの違い

メルマガ（１）

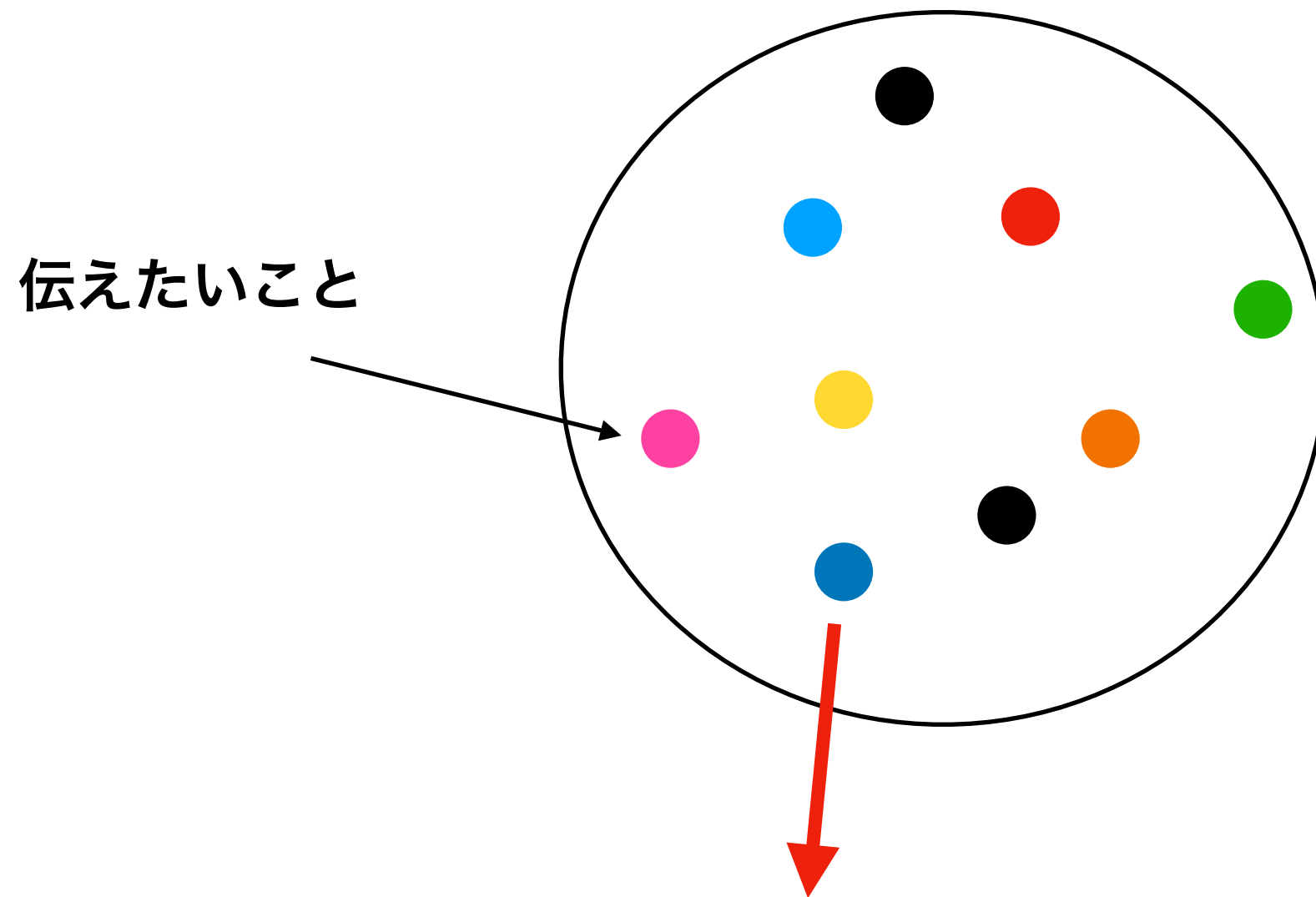
最新の自分の伝えたい考え・情報



スポットで伝える

メルマガ（２）

＜あなたの考え・情報＞



ステップメール（１）

全ての人に一度は伝えたい商品・メソッド



ストーリーで伝える

ステップメール（2）

＜あなたの商品・メソッド＞

伝えたい内容

1 回のメールではボリュームが多い



伝えたい内容

小分けにして伝える

伝えたいことを小分けにだけでは
伝わらない



商品・メソッドを理解してもらう
には順番がある

ストーリーの型が必要

Section 4

ステップメールの種類

**ストーリーを伝える型は
2種類**

1 .PASONA型

2 .講座型

1 .PASONA型（1）

PASONA型とは

日本を代表するマーケッター神田昌典氏が提唱する法則です。

P・A・S・O・N・Aとは単語の頭文字をとったもので、顧客を購買行動へと誘導する重要なステップとされ、ダイレクト・レスポンス・マーケティングの広告文の基礎になるといわれています。

購買意欲を高めるストーリー

1 .PASONA型（2）

<PASONAの法則>

P：Problem（問題を提起する）

→買い手が直面している**問題**、もしくは顧客が望む**欲求を明確化**する

A：Affinity（共感する）

→**買い手と同じ痛み**や、同じ望みを持っていることを、**ストーリーや五感**を通じて描写する

S：Solution（解決策）

→問題が解決、もしくは**欲求が実現できる方法**があることを伝える

O：Offer（提案）

→具体的な提案を行う（**特典・サンプル・モニター・お試し**など）

N：Narrow down（絞り込み）

→提案を受け入れ、問題解決できる、もしくは欲求実現できる人が満たされなければならない**条件**を上げる

A：Action（行動）

→緊急に行動しなければならない理由を挙げ、**行動へのあと押し**をする

2.講座型（1）

講座型とは

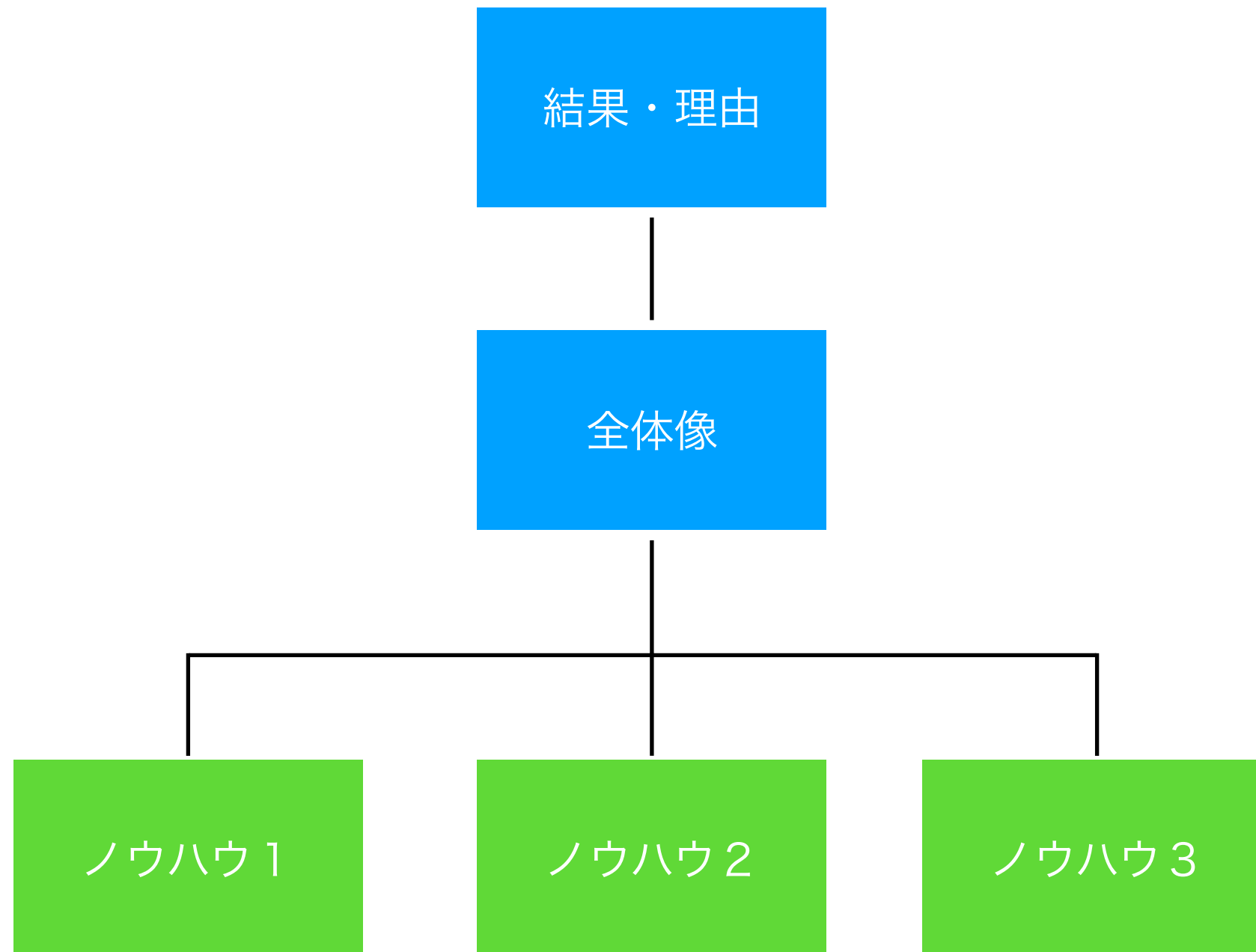
ノウハウに価値を感じてもらう配信方法です。

理由や全体像を伝えて、ノウハウを構造化していきます

メソッドの価値を伝えるストーリー

2.講座型（2）

<メソッドの構造化>



Section4

ステップメールの全体像

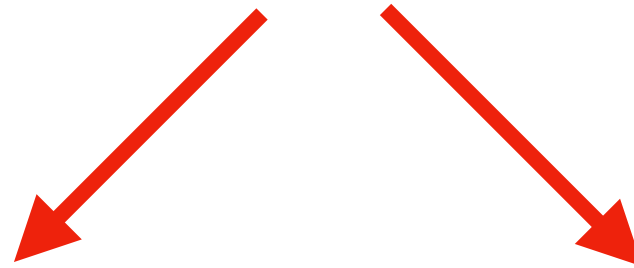
ステップメールのポジション



オプトページで興味を持った方に
商品への興味関心をあげると同時にあなたへの信頼もあげて
説明会への行動をしてもらうこと

ステップメールの全体像

顧客に興味関心を高めて
信頼されることで
次の行動へ進める



商品（ノウハウ）への
理解度を上げる

あなたへの
不安を解消する

Section 5

ステップメールの作り方

ステップメールの作り方 3ステップ



■作り方

PASONAの法則型

講座型

1通1通の役割

■仕掛け

動画シナリオ

■書き方

文章の構成

Section 6

ステップメールに必要な要素

ステップメール

1.1 対1の空間

2.文字を読ませる工夫

3.動画

1.1 対1の空間

＜メールの効果＞

- ・メールは他の人から覗かれたくない空間
- ・1人1人に送ってるつもりで書く
- ・ノウハウは持ち逃げされる気持ちで提供

お客様にとってメールはプライベート空間

2.文章を読ませる工夫

- 伝えたいことは上部に持っていく
- 見出しをつける
- 次回予告をする

読みやすさを追求すること

3.動画

- わかりやすい
- 情報量が多い
- （顔出し）信頼される



テキストメールだけだと
すべて判断を見込み客に委ねるので
動画で主張を理解してもらえる

ご提案

**1人でステップメールが
作れない方へ**

【信頼されるステップメールの作り方講座のご案内】

信頼されるステップメールの作り方講座の教科書をダウンロードくださりありがとうございます。

ダウンロードされた方に特別なご案内です。

「信頼させるステップメールの作り方」講座のご案内です！

ステップメールが作れない・書けないとお悩みの方でも、

説明会・体験会に集客するためのステップメールの作り方がわかる講座となっています。

説明会への申し込み単価3000円以下のステップメールの秘密を公開しています。

今回はステップメールの書き方を全公開しています。

ステップメールで1通1通なにを書いたらわからない方には、1通1通の役割の型を2種類のテンプレートを用意。

さらに、ステップメールの文章も具体的にどう書いてら良いかもテンプレート化しています。

こんな方にオススメです。

- ✓説明会に集客したい
- ✓ステップメールが書けない
- ✓動画のシナリオが作れない
- ✓ステップメールのテンプレートが欲しい

この「信頼されるステップメールの作り方講座」講座で学べること

- ✓ステップメールの書き方がわかる
- ✓テンプレートでステップメールが書ける
- ✓動画講座のシナリオの作り方

[「信頼されるステップメールの作り方」講座を確認する](#)

■田口恵一 プロフィール

1974年生まれ 埼玉県出身

ウェブ集客17年、法人企業を500社以上担当。
東証1部上場企業をはじめ、現在もコンサル契約をしている。

1人起業家・小さな会社の方に年間300名以上の方向けの
セミナー講師したり、集客のコンサル・実践講座を主宰してます。

法人企業は、東証1部上場企業をや3000億円規模の会社に
ウェブ集客のコンサルタントを現在もしている。

集客が苦手な個人起業家には、テンプレ型集客の仕組み化を教えて、
月商250万を達成させている。

これがあなたのビジネスが軌道にのるキッカケになれば幸いです。

田口恵一