

メール自動化/ステップメール

菅原

メール自動化の目的

- 売れづらいものを売る
- 手をかけることなく自動的に販売を行う
- 共感を得る
- ブランドを作る

ステップメールで送る内容

- 1 通目：圧倒性・個性・ベネフィットの提示/圧倒的なプレゼント
- 2 通目：1 通目の補足
- 3 通目：強い共感 考え方/刺激・興奮（喜怒哀楽）/ストーリー
- 4 通目：共通の敵の脅威/問題点の確認/望まない未来
- 5 通目：共通の敵、問題点を解決する方法/商品の特徴・選び方/
高額イメージ

ステップメールで送る内容

6 通目：共通の敵、問題点を解決する具体的な商品説明（特徴/機能）
/高額イメージ

7 通目：販売（緊急性/限定性/特典/メリット再確認/行動の重要性/お買い得）

8,9,10通目：Q&A/特に強調したい部分/レターに無い特徴特典の凄さ紹介/
7通目で伝えきれなかった事/参加した人と参加しなかった人の違い
今までにない角度での紹介/ターゲット変更

メール全体に入れるべき要素

- あなたがリーダーである根拠
- あなたと付き合うメリット
- テストモニユアル（声）
- ストーリー（逆転系・意外性）
- キャラクター/世界観（スラング等）
- キーワード（行動力・自己投資・教えるノウハウの特徴）

入れるべきでない要素

- 複数のメッセージ
- 一方的な否定/上から目線
- 『思うなど自信を感じさせない言葉』
- 凝りすぎた文章