



お試しセッションをサクサク増やす メルマガリスト獲得編

株式会社 OnLine 統括マーケティング・ディレクター
佐藤 晋也

目次

1. 初めに…
2. メルマガ読者＝リストを集める戦略
3. プレゼントをどのような形で提供するか？
4. メルマガ登録ページを準備する
5. LPに必要な要素
6. アクセスをLPへ誘導する
7. 終わりに…

1.はじめに・・・

これまでもお伝えしてきましたが、現状でコーチ・コンサルタントがお試しセッションを増やすのに、最も適しているのはアメブロ + メルマガという組み合わせです。

メルマガと言っても読者（リスト）がなければ始まりません。ですので「どうやってリストを集めるか？」という戦略は極めて重要な部分です。

このレポートでは、メルマガ読者＝リストを集める戦略と、具体的に「何をするのか」というプロセスについて説明しています。

リストさえあればお客様を集めるのに困ることはありません！ぜひこのレポートを読んで、すぐにでもリスト集めに取り組んでみてくださいね。

2. メルマガ読者＝リストを集める戦略

当たり前ですが、メルマガを送るにはリストが必要です。これまでもリストの説明はしてきましたが、もう一度おさらいしておきましょう。

リストとは「**ある属性に属する個人の連絡先を含む個人情報（ここではメールアドレス）**」です。

「メルマガがいいと聞いて始めたものの、誰も登録してくれない」という方もおられるかもしれませんが、登録してもらうにはそれなりの仕掛けが必要です。

最もシンプルで理にかなった方法は、**「見込み客が欲しいと思うものをプレゼントする」**という方法です。

言い方は良くないかもしれませんが「これが欲しかったらメルマガに登録してね」という交換条件の提示ですね。

ここでのポイントは、「見込み客が欲しいと思うプレゼントを用意する」、そして「そのプレゼントをより魅力的に見せる」という2点です。

メルマガ読者を集める際のポイント

- ① 見込み客が欲しいと思うプレゼントを用意する
- ② そのプレゼントをより魅力的に見せる

① 見込み客が欲しいと思うプレゼントを用意する

正直言って、リストを集めるだけならプレゼントの中身がゴミでも集められます。

誇大広告のように「そのプレゼントをさも素晴らしいもののように見せる」ことさえすれば、リストを取るだけなら簡単です。しかし、このプレゼントは見込み客から見れば**「あなたの能力を測るモノサシ」**です。

実際に「これは素晴らしい！」というプレゼントをしたなら、それを受け取った見込み客はきっとこう思うでしょう。

「これだけのものをタダでくれるなんて、お金を払えばもっと凄いのでは？」と。

逆に期待以下のものしか提供できなければ、さっさと見切りをつけられてメルマガも解除されてしまうでしょう。

「タダで配るのだから、それなりのものでいい」は、完全な間違いです！

「プレゼントの良し悪しがあなたの評価に繋がる」という点を念頭に置き、見込み客に役立つものを考え用意しましょう。

3. プレゼントをどのような形で提供するか

まずは「プレゼントをどのような形で提供するか？」から見ていきましょう。

いくつかのパターンはありますが、概ねステップメールを使ったメール講座、主にPDFを使ったレポート、動画、もしくは音声（YouTubeやMP3など）の3通りに分けられます。

配布するプレゼントのパターン

- ① ステップメールを使ったメール講座
- ② PDFを使ったレポート
- ③ 動画、もしくは音声（YouTubeやMP3など）

① ステップメールを使ったメール講座

ステップメールとは、あらかじめ準備したメールを自動的に配信するシステムです。

例えば5通のメールを準備しておけば、それが順次、**設定したシナリオに沿って自動的に配信**されます。

5 通のメールを登録した日時を起点に、そこから 5 日間、午後 7 時に配信するように設定しておけば、そのシナリオ通り 1 通目から 5 通目までのメールが順次メルマガに登録した読者さんに届きます。

ステップメールを使ったプレゼントは「○日間メール講座」という形が多いです。

基本的にはメールを何通か準備するだけなので、とても手軽な方法です。

ただ、メールで長文を読むのは、実際のところかなり疲れます。それに基本的にはテキストのみしか使えませんし、表現にも限界があります。

なので特に「メール講座」という形を取る必然性がなく、長文や画像での補足があった方がいいなら、他のメディアを選ぶ方ことをおすすめします。

また、ステップメールは「あくまで設定したシナリオに沿って自動的にメールを配信するシステム」なので、システム自体はステップメールを使い、コンテンツはPDFや動画・音声を添付して提供するという方法もあります。

② PDFを使ったレポート

今、あなたが見ているこのレポートもPDFを使ったレポートです。

WordやPowerPointで作れるので特別な知識も必要なく、WindowsやMac、スマートフォンでも同じように表示されるので**読者の環境を選びません。**

テキストベースのものをプレゼントするならPDFのレポートが最適です。

③ 動画、もしくは音声（YouTubeやMP3など）

動画や音声という形でプレゼントするのも良い方法です。最近ではYouTubeなどがありますから動画の配信も非常に手軽にできます。

アップした動画には個別に鍵をかけることもできますから、メルマガに登録してくれた方にしか見れないように設定することもできます。

多くの情報を伝えられる、感覚で表現できるなど動画の良い所はたくさんありますが、中でも特に良いのが「**見込み客にあなた自身を見せられる**」という点です！

何十回テキストベースでやりとりするよりもあなたという人間を知ってもらうには実際に見てもらった方が手っ取り早いです。

まさに「百聞は一見に如かず」です。

それに何度も動画であなたのことを見ていると徐々に親近感が湧いてきます。

当たり前ですが親近感を感じている人に対してのほうが話も良く聞いてくれるし、信用もしてくれます。中には「**会ってみたい**」という理由でお試しセッションを申し込んでくれる人もいます。

音声だけでは動画ほどパワフルではありませんが、それでも「実際にあなたの声を聞く」ということで伝わるものがあります。

「優しそうだ」とか「エネルギーッシュ」とか「落ち着いている」とかは、声からでも十分に伝わりますからね。

ただそれだけに動画や音声を使う場合は気をつけないければならない面もあります。それは「良くも悪くもその読者は、見たもの、聞いたものを信じる」ということです。

どれだけテキストで素晴らしいことを書いていたとしても、動画でオドオド自信なさげにしていたら「**文章は上手いけど本当は人とちゃんと話せない人**」というように見られてしまいます。

これ以外にも「撮影している部屋が汚い」とか「服装や髪型がだらしない」とか、見ている方は内容だけでなく、それら全てを踏まえてあなたのことを判断します。

動画や音声は上手く使えば強力な武器になりますが、そのぶん「**注意しなければ逆効果になる場合がある**」と肝に銘じておく必要があります。

動画や音声は、何度でも撮り直しできます。

「良いものができるまで何度でも撮り直しする」という姿勢で臨みましょう。

4. メルマガ登録ページを準備する

先ほど「プレゼントと引き換えにメルマガに登録してもらう」と説明しましたが、このメルマガ登録ページでは「**あなたが見込み客に渡すプレゼントをできる限り魅力的に見せる工夫**」が必要です。

メルマガ登録ページはある意味ショーケースです。そのショーケースにプレゼントを置いて「これが欲しかったらメルマガに登録してね！」とアピールする場なのです。

単純にここで「**どれだけそのプレゼントが欲しい！と思わせられるか？**」が、そのままメルマガ登録率に直結します。

サイドバーなどでひっそり告知している方もいますが、それでは全然足りません！もっと能動的に専用のページを作って、そこでガンガンアピールしていかなければ、お客さんというのは気に止めてくれないものなのです。

このようにメルマガ登録や申し込みを促す専用のページのことをLP（ランディングページ）と呼びます。

LPを設ける場合、主に2つのパターンがあります。ひとつはアメブロ内にLPを用意する、そしてもうひとつは「そのための専用のLP」を個別に作るという方法です。

アメブロ内にLPを用意するのは、わざわざ個別の専用ページを用意するのに比べれば随分と楽です。正直言って個別のLPを用意するのは、ウェブ制作やマーケティングの経験がない方にとっては、とても面倒に感じるかもしれません。そしてそれを業者に頼もうと思えば、簡単に10万円以上の出費がかかります。

しかしそれでも私は個別のLPを「わざわざ用意」することを強くおすすめします！ なぜなら個別のLPの方が比べ物にならないほどリストが取れるからです！

あくまで「アメブロの1ページ」として作ったものと、それ専用にしたLP、そもそも比べるまでもないですが、個別のLPの方がいいと分かっている方でも手間やお金がかかるのでアメブロ内にLPを用意して「それでヨシ」としようと思います。

しかし、**他の人が手間やお金を惜しんでやらないことをやるからこそ抜きん出た成果が得られる**のであって、他の人と同じように手間やお金を惜しんでやらないのであれば、厳しい言い方かもしれませんが「今のままで満足しとけ」なのです。

とは言え今後ウェブ制作を仕事にするわけでもないのにHTMLやCSS（ウェブ制作に必要な言語）を一から勉強するのも時間と労力の無駄なのも事実です。

そのような場合、専用のツールを使うのがおすすめです。

LP作成ソフト：[LPテンプレートクリエイティブパック「Colorful\(カラフル\)」](#)

カラフルはアメブロが使えるなら簡単に使えます。

このLP作成ソフト「カラフル」は8,760円です。LPが自分で制作できるというのは、実はとても大きな武器になります。

メルマガ登録ページをだけでなく、今後セミナーを開く、別の商品を販売するなど「何かを告知する際」には、**本来であれば必ずLPが必要になります。**

アメブロやFacebookでの告知で完結している人もいますが、それは素人です。多少なりともマーケティングをкаじっている人なら絶対にLPから準備します！

それだけLPって大事なものなんですね。それを自分で作れるということは、とても大きなアドバンテージになります。

業者に依頼すれば一つ10万、20万するLPが自分でいくつも作れる。それができるツールがたった8,760円ですから、これは必要な投資だと思います。

LP作成ソフト：[LPテンプレートクリエイティブパック「Colorful\(カラフル\)」](#)

また、カラフルを利用するにはドメインとサーバーが必要です。

本格的にビジネスを考えるなら、ドメインとサーバーは必要な投資です。以下の組み合わせなら、年間3,000円程度で収まります。

ドメイン：[お名前ドットコム](#)

レンタルサーバー：[ロリポップ（ロリポプラン）](#)

5. LPに必要な要素

LPに必要な要素は様々ありますが、メルマガ登録は「**あくまで無料**」です。その分ユーザーにかかる負担はそれほど大きくないので、いくつかのポイントを押さえるだけで、十分メルマガ登録してもらうことができます。

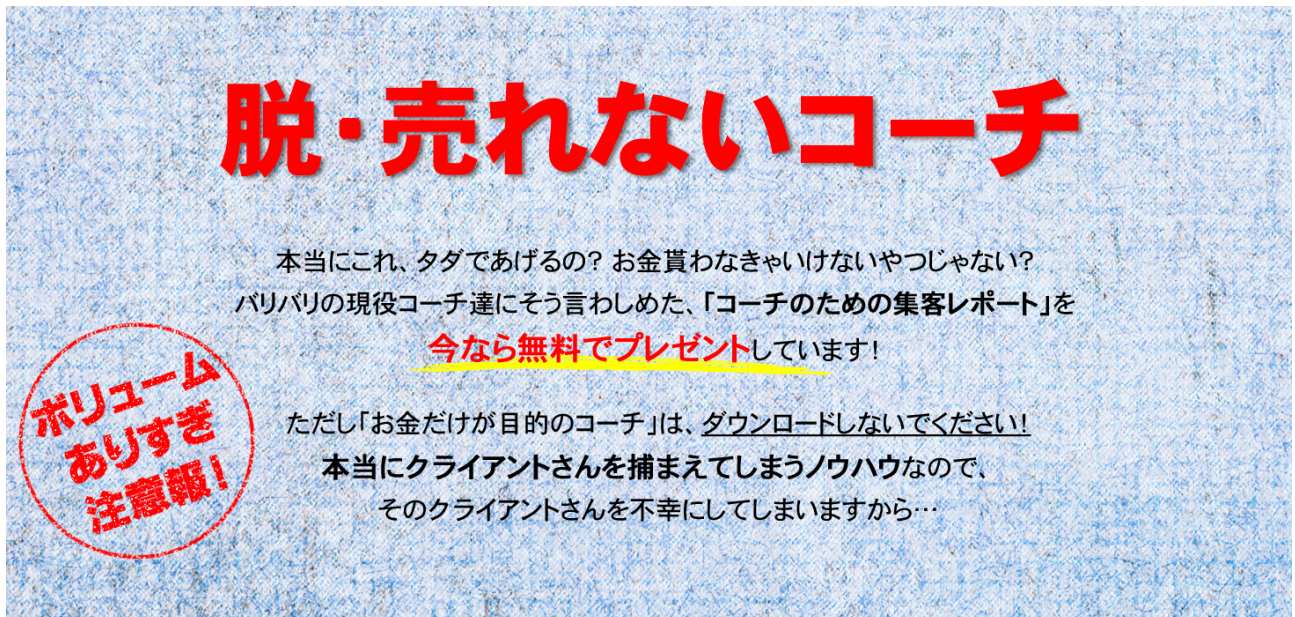
単純に言うと、メールアドレスを登録するリスクや煩わしさと比べてプレゼントが魅力的に見えれば登録してもらえるわけですね。

それらを踏まえ、[LPに必要な要素とはヘッダーの出来とブレット](#)です。

もちろん登録率を上げる様々なテクニックはありますが、それらを全て学ぶまで行動を起こさないのは大きな機会損失です。なので、ここでは「すぐにリストを集める」という点から最も重要な部分にフォーカスします。

ヘッダー

私のLPを例にするとヘッダーは以下の部分です。



ヘッダーは、「まず最初に目に飛び込んでくる部分」です。
ここでまず興味を引けなければ、せっかく訪れたユーザー
は、その先まで読み進めてくれません。

ここで最も重要なのは、キャッチコピーです！

キャッチコピーは「顧客のベネフィット」、つまり **「誰」**
が「どうなる」です。とは言え、アメブロの段階で既に
「誰」は、ある程度絞れているはずです。

つまりLPに流したアクセスは、この時点で既に属性が絞ら
れているはずなので、ここは特に「どうなる」をアピールす
る場だと考えてください。

先程、「アメブロ内にLPを作るより個別のLPを準備すべき」とお伝えしましたが、「アメブロにLPを設置」＝「ヘッダー無し」になります。

ヘッダーの出来次第で見込み客がその先を読み進めるかどうかが決まるわけですから、それを放棄するのはとてももったいないことなのです。

ブレット

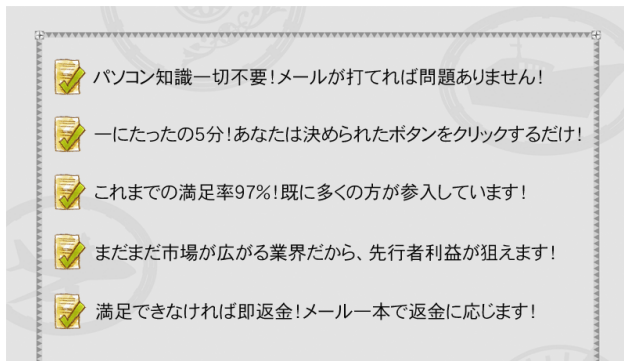
ブレットとは、いわゆる「メリットの箇条書き」です。

商品セールスページでは「必ずと言っていいほど使われるパーツ」であり、あなたもこれまで何度も目にしたことがあると思います。

必ずと言っていいほど使われる理由は、それだけ効果があるからです！

ヘッダーのキャッチコピーで引きつけて、次にブレットで「欲しい！」と思わせる！これが最もシンプルな形です。

ブレットの一例は以下の様なものです。



- ✓ 無理な運動は必要なし!
- ✓ 一日たった5分のエクササイズでOK!
- ✓ 食事制限無し!好きなだけ食事を楽しめる!
- ✓ 短期間で結果が出る!平均たった13.8日!
- ✓ 無理がないから健康的で綺麗に痩せられる!

ブレットは非常に効果のあるパーツですので、LPを作る際には必ず取り入れるようにしましょう。

6. アクセスをLPへ誘導する

メルマガ登録用のLPを用意したら、次はそこにアクセスを流し込みます。

前回のレポートで「アメブロに濃い見込み客のアクセスを集める方法」はお伝えしましたね？**次は、そのアクセスをLPへと流していきます。**

そもそもアメブロに集めたアクセスが既に「濃い見込み客のアクセス」です。その濃い見込み客が「欲しい」と思うようなプレゼントを用意していれば、それと引き換えに高確率でメルマガに登録してくれます。

さて、それではアメブロに訪れたアクセスをどのようにLPに誘導するかですが、これはもう「**とにかくリンクを目立たせる**」ということに尽きます！

先程も言いましたが、ガンガンアピールしないとお客さんというのは気付いてくれないものなのです。

では具体的にどこにリンクを設置するかといえば、**以下のオレンジの3箇所**です。



一番目立つ記事上のメッセージボード部分、そしてサイドバーの一番上、それから各記事の記事末部分にそれぞれメルマガ登録ページへのリンクを設置します。

間違っても「→メルマガ登録はこちら」のようなリンクにはしないでくださいね！それでは誰も見てくれません！

「この先に素晴らしいプレゼントを用意しています！」というのが伝わって初めて足を運んでくれるのですから。

「この先に素晴らしいプレゼントを用意しています！」というのをしっかり伝えるには「**リンクに目を引くキャッチと説明文を付ける**」という方法が適しています。

(例)

>>プレゼントはこちら！<<



婚活が上手くいかない理由はこれだった！

多くのクライアントさんの悩みから見てきた、
「**婚活で失敗する人の共通点**」は、これでした！

たった三日で「婚活で失敗する女」から
「男性からの申し込みが止まらなくなる女」
へ脱皮する7つの方法を
今なら無料でプレゼントしています！

>>今すぐプレゼントを手に入れる！<<

これだけでLPに流れるアクセスは全く変わってきますが、その当たり前ができてない人も多いです。

また「リンク自体を画像化する」というのも良い方法です。


(例)

婚活が上手くいかない理由はこれだった！

多くのクライアントさんの悩みから見てきた、
「婚活で失敗する人の共通点」は、これでした！

たった三日で「婚活で失敗する女」から
「男性からの申し込みが止まらなくなる女」
へ脱皮する7つの方法を
今なら無料でプレゼントしています！

>>今すぐプレゼントを手に入れる！<<



婚活が上手くいかない理由はこれだった！

多くのクライアントさんの悩みから見てきた、
「婚活で失敗する人の共通点」は、これでした！

たった三日で「婚活で失敗する女」から「男性からの申し込みが止まらなくなる女」へ脱皮する7つの方法を
今なら無料でプレゼントしています！

>> クリックして今すぐ手に入れる! <<

リンクを画像化すれば、表現できる幅が広がります。その分より印象深いリンクにすることができますので、ぜひ取り入れてみてくださいね（ちなみにこの程度の画像作成ならすぐにできるようになります）。

7. 終わりに…

このレポートではメルマガ読者（リスト）を集める戦略について説明してきましたが、いかがだったでしょうか？

リストの重要性はこれまでも説明してきましたが、このレポートでその「リストの集め方」についても学べたのではないかと思います。

正直言って、このレポートの内容だけやっていればリストは集められます！ **リストがあれば基本的にはどうしてもなる**ので、本当にお客様を集めるつもりなら他のことを一旦差し置いても、ぜひこのレポート内容に注力していただければと思います。

それでは次のレポートで、またお会いしましょう！

著作権について

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

レポートの著作権は、著者である、株式会社OnLine（カブシキガイシャ オンライン）に属します。

著作権者の事前許可を得ずにして、レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、ビデオ、テープレコーダー及び電子メディア、インターネット等）により複製、および転載することによる一般公開、転売や販売を固く禁じます。

以上に記載した行為により、著作権者が不利益を被ったと判断した場合、該当する行為を行った者に対し、著作権法等、関係法規に基づく手続きにより、法的手段により損害賠償請求などを行う場合があります。

免責事項

本レポートを使用することによって生じたいかなる結果に対しても、著者は一切責任を負いません。レポート内容をご自分の判断と責任の上、ご利用ください。

またレポート中に含まれるリンク先、ならびに本レポートに関わるもの全てについても著者は一切責任を負わないものとさせていただきます。