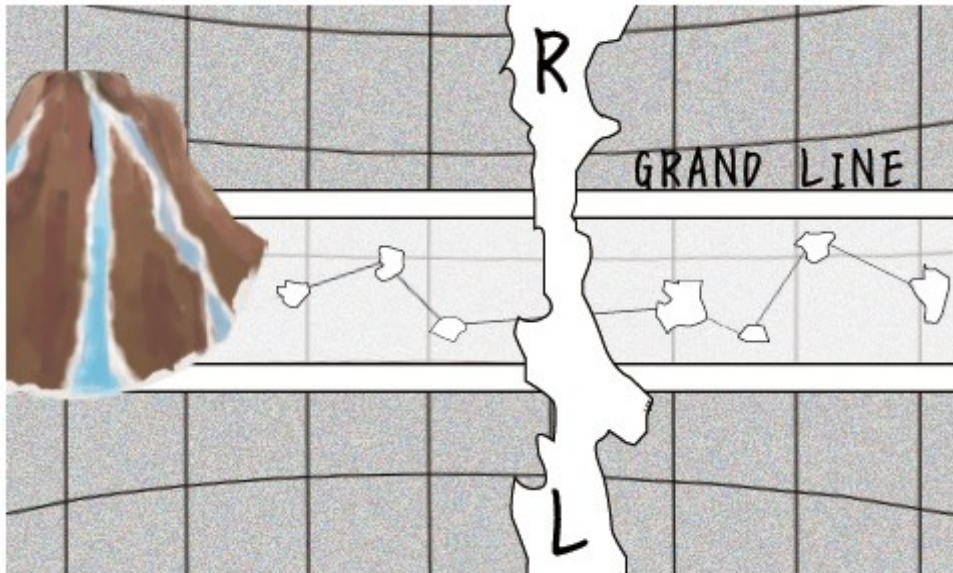


# 新世界ステップメールセミナー

## 1. ステップメール＝グランドライン



1. 入り口はリバースマウンテンという山(最初のハードル)
2. 最後の島の存在は分かっている(ラフテルという名前の島)
3. 1つ1つの島を順番に進んでいかないといけない
4. 各島で、問題が起こり、毎回それを解決する(それぞれが1つの物語となっている)
5. 中間には、レッドラインがあり(最大の困難)、それを越えると「新世界」がある

## 2. ステップメールの入り口＝リバースマウンテン メールアドレスを入れるのはたった5秒。 その5秒の為に、何時間もの時間を費やして考える！

- ・つまり、登録させる事は非常に難しい
- ・登録させる為に全力を注ぐ！
- ・キャッチフレーズを練り、魅力的なプレゼントを用意する

(非常にダメな例)

初心者がアフィリエイトで月10万円稼ぐ為のメール講座！  
☆今なら無料レポートをプレゼント中☆

何がダメなのか？

- ・ありきたりなキャッチコピー
- ・「無料レポート」は無料のレポート⇔「3万円相当の～～という教材を無料でプレゼント！」

### 3. ステップメールの全体像

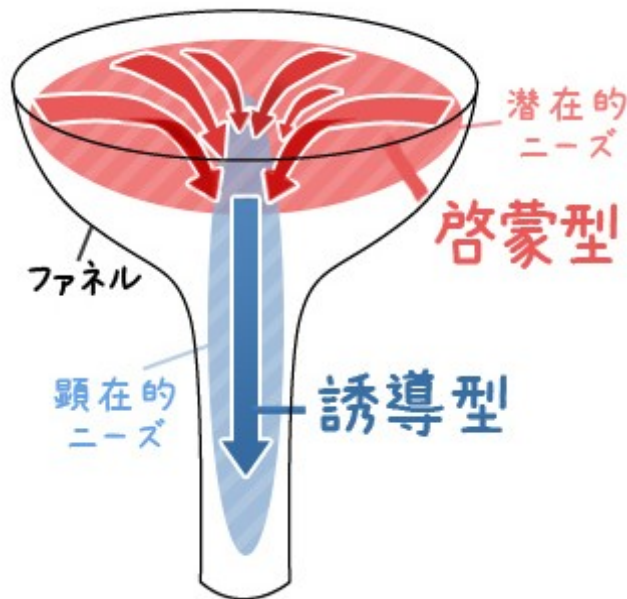
- ・最終目標(ラフテル)をはじめに決める(ex.「月100万円自動で稼ぐ事が目標」)
- ・いきなりは無理なので、中間地点を沢山用意する
- ・それぞれの島に行き、問題を解決するまでを1つのシナリオとする
- ・ステップメールには以下の2種類がある

#### (1) 啓蒙型ステップメール(島から島の間)

- ・十分に知識を与える事で、賢くなってもらふ為のステップメール
- ・基本的に自由に書いて良い
- ・合理的な判断をした上で自分のメルマガが価値のあるものだとして認識してもらふ
- ・「今のままじゃヤバイ」という事を認識してもらふ
- ・潜在的ニーズを顕在化する:横の力(+縦の力)

#### (2) 誘導型ステップメール(島の中での話)

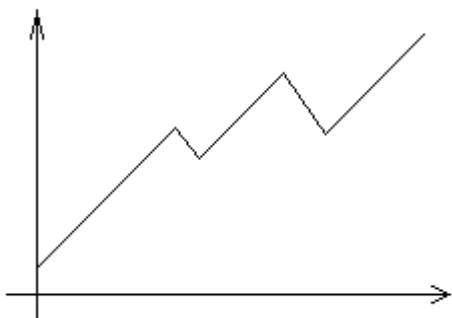
- ・商品を成約させる、あるいは何らかの行動を取ってもらふ為のステップメール
- ・いわゆる「プロダクトローンチ」で使われるステップメール
- ・心理的に商品を欲しくなる様に誘導する
- ・そのシナリオ全体を1つのストーリーにする
- ・顕在的ニーズのファネルを落とす:縦の力



### 4. 啓蒙型ステップメール

- ・本来の意味での教育(Educate)、啓蒙、ブランディングの3つの役割
- ・自分にしか書けないものを作る(過去の事例、自分の経験などなど) = 自分だけの世界
- ・自分を主人公としたストーリーを描く
- ・自分だけの世界を持つ事で、同じ情報でも別の切り口で発信できる
- ・大事なものは、情報を自分の世界で再構築する力と、それを伝える力
- ・相手に新しい視点、価値観を提供できないメルマガに、価値は無い
- ・売る為に都合の良い価値観を共有しておく(特に「投資意識」と「行動意識」)
- ・信頼残高を上げ続ける

## 5. 信頼残高(信用残高)



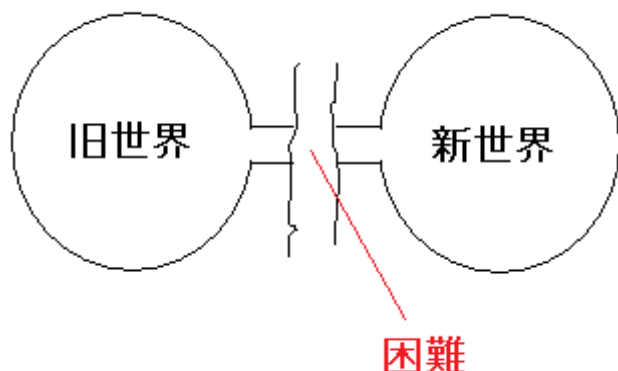
- 信頼の貯金みたいなもの
- 信頼残高が増えれば増えるほど、売りやすくなる
- 何らかの価値を提供すると、信頼残高は上がる
- 無価値なものを提供する(=不必要に時間を奪う)と、信頼残高は下がる
- 何も発信せずに時間が経つと、信頼残高は下がる(つまり、消費期限がある)
- 何かを売った場合、買わなかった人は信頼残高は下がる
- 何かを買ったけどその商品が微妙だった場合、信頼残高は一気に下がる
- 煽ると、信頼残高の消費は激しい
- ただし、たとえ煽ったとしても、その商品自体が良ければ、買った人の信頼残高は上がる
- つまり、ずっと何も発信しないくらいなら、良い商品売り込んだ方がよい

**信頼残高＝価値判断の信憑性**  
**はじめに信頼残高を飽和させる！**

## 6. 誘導型ステップメール

以下の6つの Step で作る

- (1) 新世界を創る＝オリジナルのコンセプトを決める(商品売るのではなく理念を売る)
- (2) 新世界に行く為の「最大の問題」を見つける
- (3) それを解決する「自分だけの企画」を作る(プロモーションアフィリエイト)
- (4) 相手が今いる世界の設定(旧世界の設定&ターゲット)
- (5) 新世界に向かう必要性(Call to adventure)を作る
- (6) 自分の過去(旧世界)から新世界に行ったストーリーを作る



## (例)「簡単にHPを作成できるツール」を売りたい場合・・・

### (1) オリジナルのコンセプトを決める **ステップメールの全体のテーマ**

× 簡単にサイトを作成ツールを手に入れる

○ ウブな読者にメルマガ登録してもらう為に、一般人ウケする綺麗なサイトを作る

(新世界)ウブな読者を自由に集める事ができる状態

### (2) 最大の問題を見つける **ステップメール中盤**

・HTML、CSSを勉強するのは難しい

・ツールを買っても使いこなせるか不安

### (3) それを解決する「自分だけの企画」を作る **ステップメールのクライマックス(セールス)**

・ツールを使って自分だけのサイトを一緒に作る Skype セミナー、あるいは動画

・テンプレートの改造素材プレゼント

### (4) 相手が今いる世界の設定 **ステップメールのターゲティング**

・無料レポートスタンドからしか読者を集めていない

### (5) 新世界に行く必要性(Call to adventure)を作る **ステップメール初期(1~2通目)**

・スレた読者しかいないので薄い読者ばかり

・無料レポートを作り続けないと読者が増えない

### (6) 自分の過去(旧世界)から新世界に行ったストーリーを作る **ステップメール初期~中期**

「昔は無料レポートスタンドからしか読者を集めていなかったのに、全然成約しなかった。

でも今ではスレてない読者が常に集まるので毎日成約が出る」

・これらから、一連のステップメールを設計する

・特に何通でも構わないし、配信間隔も自由

・1つのシナリオは、なるべく一気に作る

・全体ができたなら、一通り読んで流れを確認する

・短期間に何度も売り込みをするのは基本的にNG(セールスはある程度間を空ける)

・「売る事」を目的にする必要は無い(「返信をもらう事」などでも良い)