



月20件の申し込みが入る！

心を動かすメルマガ の書き方

くびれ脚主催 藤井かおり

メルマガで前のめりなお客様を集めよう！

高単価な講座をお客様からご契約いただくためには
クロージングの場に来る「前」の時点で
お客様に前のめりなファンになっていてもらう必要があります。

そのために有効なものが**メルマガ**です。

「インスタを眺めていたらまたま見かけてなんとなくきました」というお客様と

「メルマガを3ヶ月読み込んで、**先生なら間違いない**と思ってきました！」というお客様

どちらが講座を買ってくれそうですか？・・・後者ですよね。
前のめりなファンをつくるためのメルマガの書き方をマスターしていきましょう！

ステップを踏むことでお願いされて高額商品が売れる！

ツーステップマーケティング

ワンステップマーケティング



本命商品の
購入



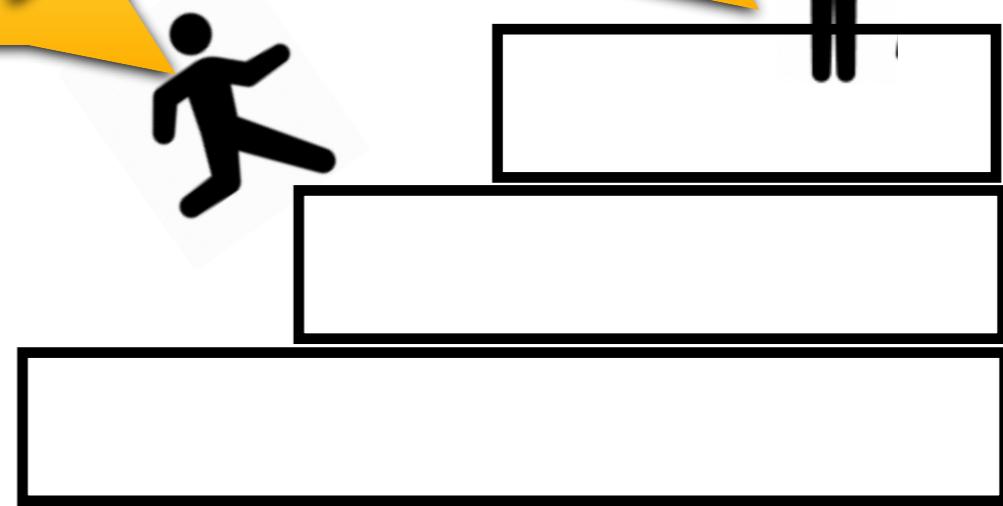
いきなり本命商品を売るため
売り込みになってしまう。

ツーステップマーケティング

信頼を得る
ステップ



本命商品の
購入



まずは見込み客を集めて
信頼を得てから本命商品を提案する

高額なのに喜んで買っていただける ファンメイクステップ



オススメのメルマガスタンド

メルマガを始めるためには、”メルマガスタンド”への登録が必要です。

様々なものがありますが山崎が活用しているマイスピーオの”スタンダードプラン”を推奨しています。



【ステップ①：マイスピーオの登録サイトから会員登録】

<https://myasp-ao.com/l/c/jY2zAP5y/jP2q709n/>

【ステップ②：動画 | マイスピーオの操作 ページ下部にあり】

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1x9Jb6ZuEG-p9Ibu3pLOmzXZRJDiZSIK_GvrwrRiPCb8/edit#gid=32012611

お客様の心をグイッと動かす 仕込みと展開

ガムシャラにその日の思いつきでメルマガを書いてもお客様の心は動きません。
体験会などの告知日から逆算して戦略的にメルマガを書こう！

- 1、問題提起（こんな問題ありませんか？傷口に塩を塗る）
- 2、解決策の提示（実はこんな解決策あります！）
- 3、事例（私や私の生徒さんはこんなビフォーアフターです！）
- 4、予告（いよいよ明日募集開始します！）
- 5、告知（限定○○名で募集開始します！）
- 6、事例（申し込みされてます！参加した方はこんな成果出てます！）
- 7、募集締め切り！（満席の有無に関わらず3日程度で締め切る）

仕込みと展開の例（藤井）

①問題提起

「脚やせができない人」の3つの特徴

<https://ameblo.jp/kf-au-oj-ri-ii/entry-12852923505.html>

エステに200万かけた末路

<https://ameblo.jp/kf-au-oj-ri-ii/entry-12852978281.html>

②解決策の提示

【エステorセルフケア】「セルフケアは時間がかかる」は本当か？

<https://ameblo.jp/kf-au-oj-ri-ii/entry-12853122913.html>

③事例

【実録！私もモデル脚になった！】リバウンドを繰り返していた私が「今度こそ細くなる」と確信した理由

<https://ameblo.jp/kf-au-oj-ri-ii/entry-12853455662.html>

④告知

【募集開始】大好評企画！“スピード美脚実践セミナー”が帰ってきた！

<https://ameblo.jp/kf-au-oj-ri-ii/entry-12845774785.html>

⑤事例

〈別人級の脚〉むくみが取れただけでまるで別人の脚に！

<https://ameblo.jp/kf-au-oj-ri-ii/entry-12853694939.html>

*あくまで一例。仕込みと展開に必要な要素が網羅された構成になっているかが大事

仕込みと展開を成功させるポイント

① ダラダラ募集しない

・・・募集と締め切りのメリハリ

② 限定性を出す

例1) 既存の生徒50名のサポートで忙しいので
5名だけ募集します

例2) 本当は教えたくないんだけど誕生日月なので
今回だけ募集します

伝わるメルマガ本文の構成

- ①ツカミ (魅力的なタイトルや成果事例などで読みたい気持ちを掻き立てる)
- ②問題提起 ("悩み"や"問題"に気づいたり共感してもらう)
- ③解決策
- ④事例
- ⑤動線 (次回メルマガの予告or 個別相談・セミナーなどへの申込)

仕込みと展開 ワーク

ワーク①

仕込みと展開のスケジュールを作ろう

毎月の売上を安定させるためには
“思いつき”で募集を開始するのではなく

いつのセミナーや個別相談を埋めるために
どのくらいの期間で仕込みをし予告、募集をしていくのか？
段取りが重要になってきます。

何月何日にどんなメルマガを書くのか？
仕込みと展開のスケジュールを作成してみよう！

ワーク①

仕込みと展開のスケジュール作成

“募集開始”から逆算して作っていくと、一貫性がある仕込みが作りやすいですよ！

記入例：

- 5/19（日）問題提起：何をしても脚だけは細くならなかった理由を訴求
- 5/20（月）解決策の提示：エステに通わず自分の手だけで脚を細くする2ステップ
- 5/21（火）事例：筋トレをやめてモデル脚を手に入れた自分の成功した事例
- 5/22（水）募集開始：3週間で脚やせを叶えるスピード美脚実践セミナー
- 5/23（木）事例：脚コンプレックスを3週間で解消した高瀬さんの成功事例
- 5/24（金）事例：1回のオンラインセッションで脚やせを叶えた体験者さんの成功事例
- 5/25（土）事例：むくみと疲れで介護の仕事を続けられるか心配だったAさんが
ほっそり下半身を叶え成功した事例
- 5/26（日）〆切：くびれ脚セルフケアを日本女性全員に知ってほしい藤井の想い

ワーク①

仕込みと展開のスケジュール作成

“募集開始”から逆算して作っていくと、一貫性がある仕込みが作りやすいですよ！

ワーク②

開封率の高い「件名」をつけよう！

どれだけ魅力的なメルマガを書いても
「件名」が目に留まらなければ
開いてもらうことすらできません。

件名を魅力的にするためのポイントは

自分で考えずに
雑誌やWEBサイトなどの件名を置き換えること

まずはどこから置き換えるのか？
リサーチから始めてみよう！

ワーク② - 1

魅力的な”件名”をリサーチしよう！

置き換える材料となる件名をニュースサイトなどから探して集めてみましょう。

記入例

リサーチ先：

ダイヤモンドオンライン <https://diamond.jp/>

件名：

「ダイエットができない人」の3つの特徴

【実録！私も3か月で自然に痩せた！】リバウンドを繰り返していた私が

「今度こそ痩せられる」と確信した理由

【子どもの不登校】街の中にもある！不登校の子どもの居場所

【株投資】資産を超効率よく増やす「3段階の投資」

「入浴なんて面倒くさいだけ」風呂キャンセルおじさんたちの並々ならぬ想いと事情

職場の「どうしても合わない人」への“頭のいい接し方”ベスト1

【賃貸or持ち家】「持ち家は無駄なランニングコストがかかる」は本当か

「実は口だけだよね」と言われる人が働くときにやってしまっている1つの悪習慣

ワーク② - 1

魅力的な”件名”をリサーチしよう！

置き換える材料となる件名をニュースサイトなどから探して集めてみましょう。

リサーチ先：

件名：

ワーク② - 2

置き換えた魅力的な件名を作ってみよう

先ほどリサーチした件名を自分の企画に置き換えて件名を作ってみよう！

記入例

置き換えた件名：

「入浴なんて面倒くさいだけ」風呂キャンセルおじさんたちの並々ならぬ想いと事情
→ 「セルフケアなんて面倒くさいだけ」エステに200万かけた末路

【株投資】資産を超効率よく増やす「3段階の投資」
→ 【セルライト除去】太い脚を超効率よく細くする3ステップ

【賃貸or持ち家】「持ち家は無駄なランニングコストがかかる」は本当か？
→ 【エステorセルフケア】「最新のマシンを使った方が細くなる」は本当か？
【エステorセルフケア】「セルフケアは時間がかかる」は本当か？

「実は口だけだよね」言われる人が働く時にやってしまっている1つの悪習慣
→ 「脚が太い」と悩んでいる人が歩く時にやってしまっている1つの悪習慣

痩せたい人が意識するべき「2つの体重の壁」
→ 脚やせしたい人が意識するべき「2つの壁」

ワーク② - 2

置き換えた魅力的な件名を作ってみよう

先ほどリサーチした件名を自分の企画に置き換えて件名を作ってみよう！

置き換えた件名：

件名を魅力的にするポイント

- ・他の件名と並んだ時に目を引くタイトルかをイメージする
- ・15文字以内にキャッチーなフレーズを入れる
- ・短いタイトルは目立つ

From	件名	日時
鳥居 祐一	ナイアガラからトロントへ	3時間前
黒田友美めぐる	【先行特典発表!!】 640名を魅了！4年前の伝説の対談動画を先にプ…	5時間前
すが かえで	速報！ママが言わないと何もやらない子が自分で動き出した！	5時間前
みやなりちあき	【米粉・グルテン…】 日程決定！フライパンで焼けるふわふわ米粉パン	5時間前
高瀬まいこ	【締め切ります】プロポーズされました！脚やせしたお客様から…	05/18 土 23:04
佐藤陽子	【ひらめきイマジネーション】 〈要注意〉シゴトが取れない交流会は時間の無駄	05/18 土 22:30
松本剛徹	仕事の定義で働き手は劇的に変わる	05/18 土 22:29
おかだかおり	見返したい→いいやん、見返したれ	05/18 土 22:22

↑常にこのような一覧に並べられた時のことを意識して件名をつけよう！

最後に・・ ずっとと集客できる鉄板メルマガを作ろう

今回の講義を通して
皆さんに目指して欲しいのは

「この仕込みをすれば絶対に集客できる！」

という鉄板メルマガの型を作ることです。

真面目に毎日、新しいメルマガを書き続けることが大事なのではなく、
集客できるメルマガの仕込みができたら

毎月その流れを繰り返し活用して集客を安定させることが最も重要です。
(時世の句を変えたり、隨時リメイクは推奨)

これにより
集客の自動化が一気に近づきますので
ぜひ鉄板メルマガの完成を目指して毎日のメルマガ投稿をがんばってくださいね！