第４回目

マイスピーの登録

キャンペーンをスタートするためには、
メルマガスタンドの登録が必須になります。

メルマガスタンドは、マイスピーを使っています。
登録までに長いと２週間くらいかかりますので、初めに登録をしましょう

マイスピー公式ページへのリンク

登録リンク

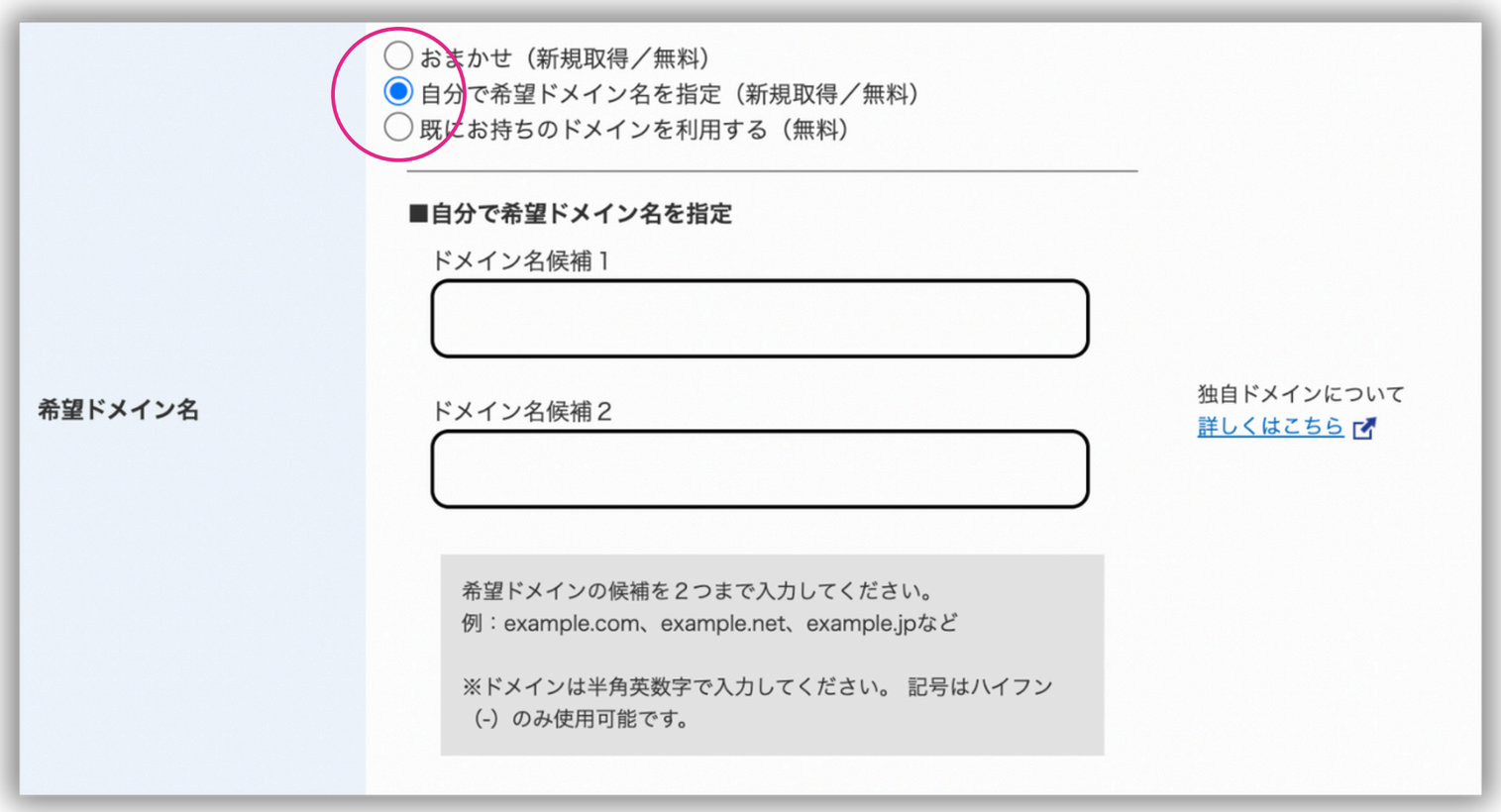
プランは
独自ドメインを
作っていただいた方がいいので
パーソナルプラン6,600円
を選んでください。

プラン一覧

	ビギナープラン	パーソナルプラン	＼おすすめ！／ スタンダードプラン	マッハプラン
プランお申込み	今すぐ申込む	今すぐ申込む	今すぐ申込む	今すぐ申込む
初期費用	0円			110,000円
月払い契約 (カード払いのみ)	初月：3,300円 2か月目以降 3,300円	初回60日分：13,200円 3か月目以降 6,600円	初月：11,000円 2か月目以降 11,000円	初月：初期費用＋33,000円 2か月目以降 33,000円
１年契約 (銀行振込のみ)	36,000円 9%OFF	72,000円 9%OFF	118,000円 10%OFF	360,000円 9%OFF
利用開始までの目安	即日～翌営業日	2～10営業日	2～10営業日	5～13営業日
	※着金確認後からの目安日数となります。お申込み内容に不備がある場合や、ドメイン持ち込みの場合等、上記目安日よりも時間がかかる場合がございます。混雑状況にもよりますので余裕をもってご契約くださいませ。			

登録時に決める**ドメインについて**

- おまかせ
- 自分で希望ドメインを指定 ←── どちらでもOKです



希望ドメインを指定する場合は
下記がおすすめです。

名前-online.net

例）
chikako-online.net

キャンペーン成功のための【ダンドリ設計】

「積み上げ思考」ではなく「逆算思考」で！

キャンペーン設計で
大切なのは「逆算思考」

多くの人がやりがちなのが、
「今の自分にできそうなこと」
から目標を決めてしまう
“積み上げ思考”

戦う前に勝つ！『ダンドリ戦略』見て下さい！
〈スタートアップトレーニング〉

ダンドリ戦略動画　資料

「今リストが50件だから、目標は1件申し込みくらいかな」
「今このくらいしか動けないから、今回は小さくやろう」
そんなふうに“今できる範囲”でしか動かないと、
いつまでも本当に叶えたい売上や働き方には近づけません。
一方で、成果を出す人・事業を伸ばす人は必ずこう考えます。

1. 目標を決める

売上目標から逆算する
目標を達成するために、必要な数値を逆算して設計します。

例：売上目標100万円

- 商品単価：23万円
- 必要成約数：5名（23万円×5人＝115万円 → 目標クリア）

2. 成約率から個別人数を計算する

- 体験会からの成約率：30%と仮定すると
- 必要な個別人数は：**17人**（5人÷0.3）

3. 必要個別数からをリストを計算する

- リスト20人につき1件の体験会申込みと仮定
- 必要なリスト数は：**340件**（17人×20）

段取り②行動

①電子書籍を作成
電子書籍のタイトルを企画力トレーニングで決める

②シェア依頼
目標：最低30人

③個別LP・サンクスページ・電子書籍LP作成

④マイスピー設定

⑤応援シェアしてもらうための雛形作成
（メルマガ用の文章、Facebook用の文章＆画像、インスタストーリーズ用の画像＆文章）

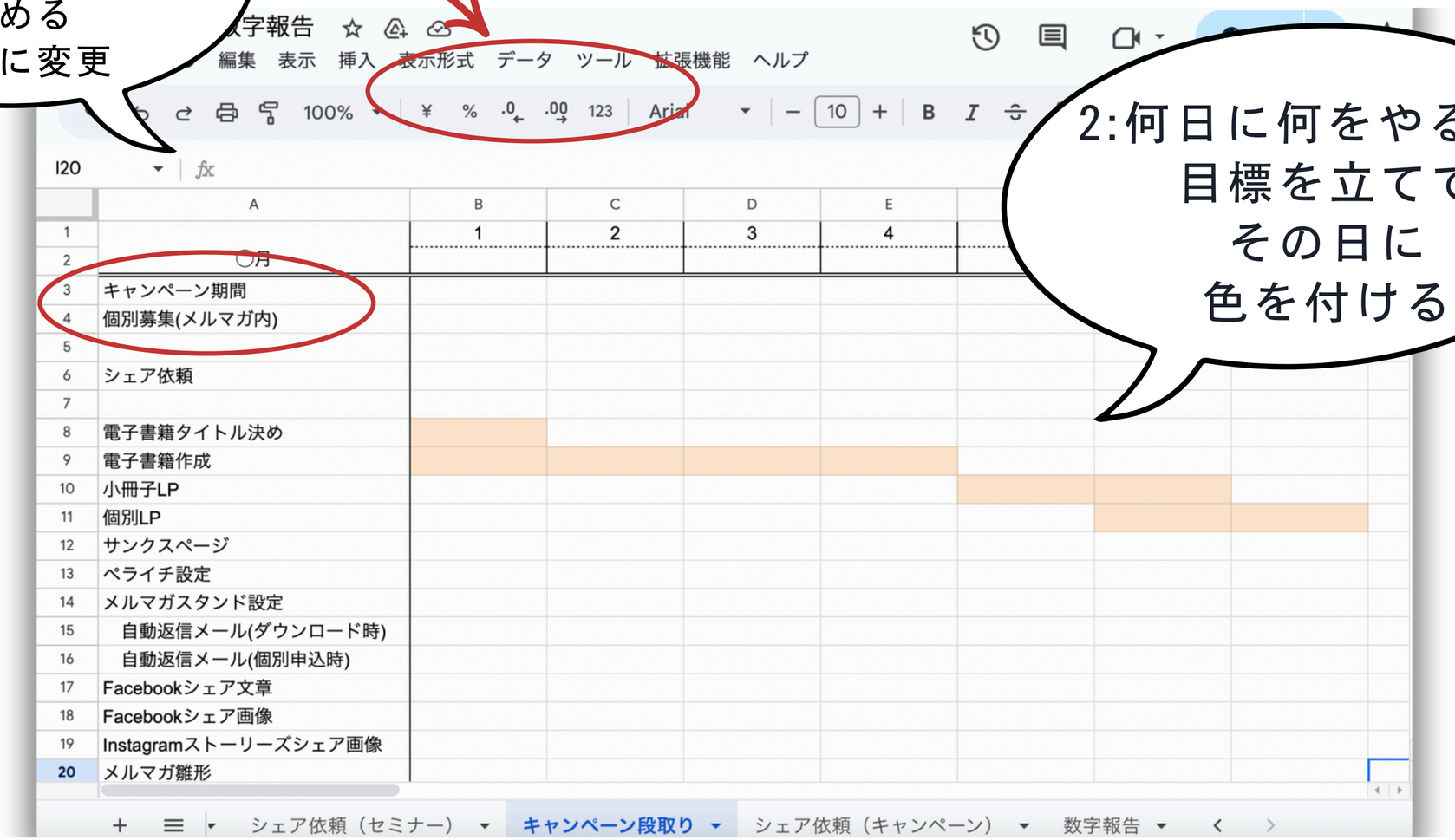
⑥シェアを承諾してくれた方へ⑤の雛形を送る

①段取りを決めて、表に記入していきましょう。

1:日程を決めて
記入
動き始める
日にちに変更

石井
順番変更
しました

これを見たら、今日は何をしたらいいのか
一目でわかるような表にします。



2:何日に何をやるかの
目標を立てて
その日に
色を付ける

電子書籍タイトルを考える

花宮

お客様が興味を持って、**「読みたい」**と思ってもらえるタイトルを考える。
「メルマガリストの集め方」のトレーニングを見て、考えていきます。

『集客自動化の仕組みをつくる
“メルマガリスト”の集め方』見て下さい！
〈スタートアップトレーニング〉

メルマガリストの集め方
動画

資料

企画力トレーニングの雛形に当てはめて
Google ドキュメントで師匠に提出する。

提出方法：チャットワークorメッセンジャー

企画力トレーニング
雛形

個別LP・サンクスページ・小冊子LP作成

お客様に電子書籍をお渡ししていくために必要な資料を作る。LPが3種類必要
モデリング先を師匠にもらって、型に沿って作成

《小冊子ＬＰ》
電子書籍をダウンロードしてもらうための、
メールアドレスを登録してもらうＬＰ

《個別ＬＰ》
個別体験会に申し込んでもらうためのＬＰ

《サンクスページ》
ダウンロードしてくれた方への、感謝の気持ちを込めて個別体験会の
案内をするＬＰ

個別LP、サンクスページを作成

モデリング先を師匠にもらって、型に沿って作成
作成したら「ペライチ」でLPに仕上げていく

①LP作成時のペライチの使い方はこちらを参照
②マイスピーのシナリオを作成する
③申込みフォームをマイスピーで作成する。
④個別LPをコピーしてサンクスページを作る

①動画
②動画
③動画

④-1　ペライチにて
「メニュー」を押して
「ページを複製」を押す

④-2
複製されたページの先頭に
「まだ閉じないでください」と文字・画像を入れる

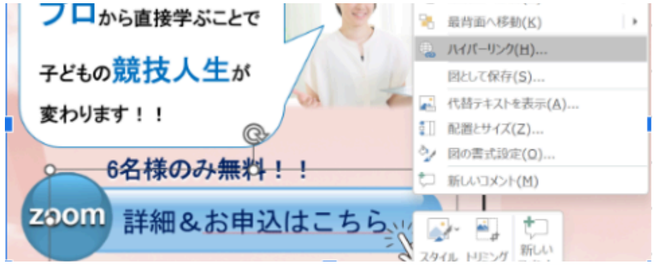
電子書籍を完成させる①　個別LPのリンクを貼る

電子書籍の個別体験会案内ページに個別LPのURLを貼る

＜keynoteの場合＞
ボタンをクリック→
「リンクの追加」→
「webページ」→
URLを入力し完成

※必ず文字ではなく
ボタンに貼り付ける

＜パワーポイントの場合＞
申込ボタンを右クリック→
ハイパーリンク→
個別LPのURLを入力し完成



＜キャンバの場合＞
申込ボタンを右クリック→
リンク→
個別LPのURLを入力し完成

電子書籍を完成させる②　PDFで保存する

完成した電子書籍をPDF形式で保存し、
お客様にプレゼントできるように共有する

＜keynoteの場合＞
ファイル→書き出す→PDF→PDFで保存される

＜パワーポイントの場合＞
ファイル→エクスポート→PDF/XPSの作成をクリック→
発行クリック→PDFで保存される

＜キャンバの場合＞
共有→ダウンロード→PDF選択→ダウンロード

＜PDFで保存した電子書籍にURLをつける方法＞
電子書籍をGoogleドライブに保存→保存した電子書籍を選択して右クリック→
共有→リンクを知っている全員→リンクをコピー
※このリンクが電子書籍をひらくURLになります

説明動画

マイスピー設定①　ダウンロードフォーム作成

マイスピーでは、簡単な文の編集は通常の作業で可能ですが、
画像の貼付けなどやや高度な編集はHTMLコードで行うことになります。

HTMLコードに詳しい方は大丈夫ですが、そうでない場合はブログサイト
『アメーバブログ』を使っての編集がおすすめです。
（アメブロで文章を作成すると、同時にHTMLコードに変換してくれるのでラクです♪）

シナリオ作成

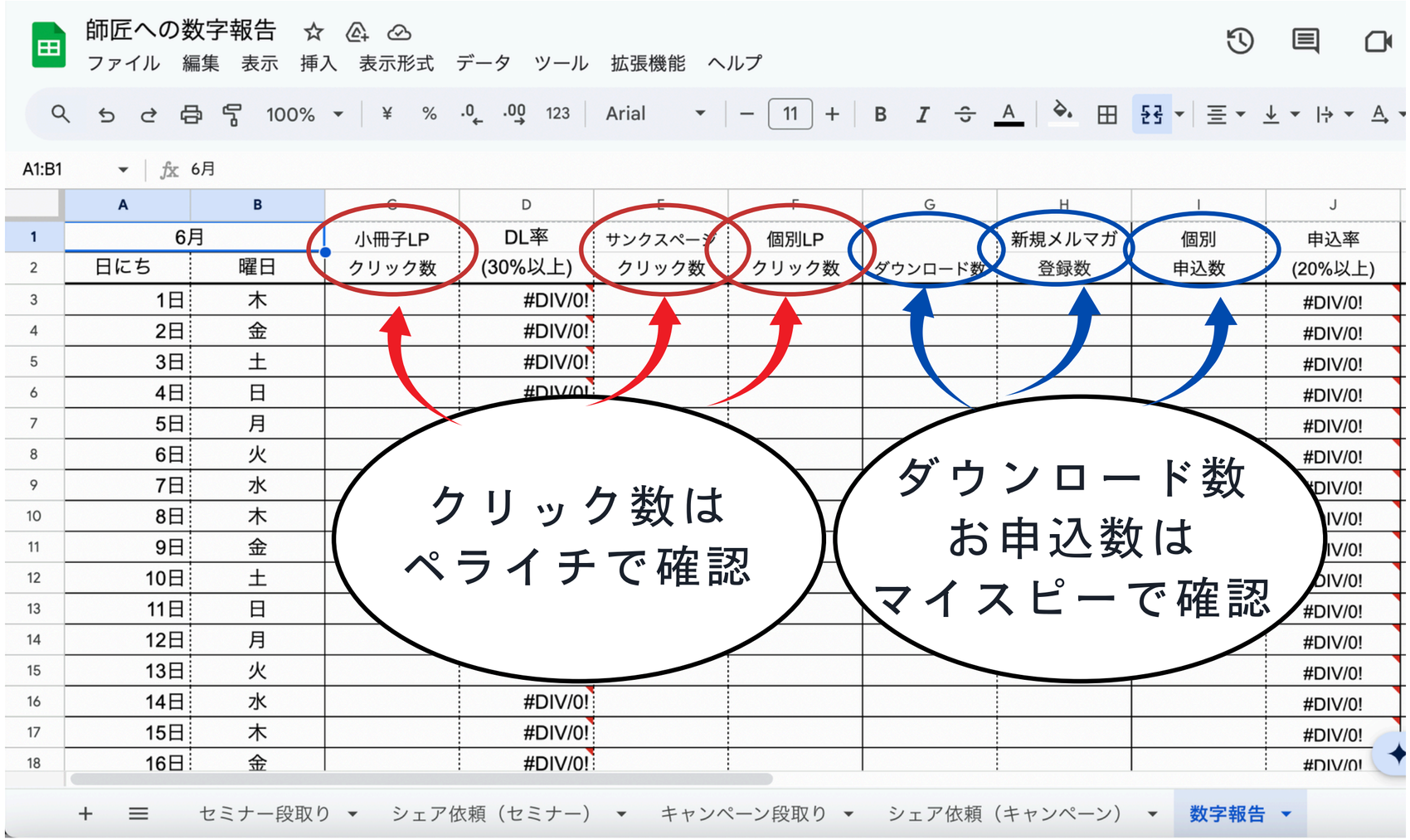
マイスピーでキャンペーン用のシナリオを作成する～自動返信メール設定まで

①動画

返信メール
くびれ脚

返信メール
ヒーローズ

③毎日電子書籍の**ダウンロード数**や
LPの**クリック数**などを表に書き込みます。

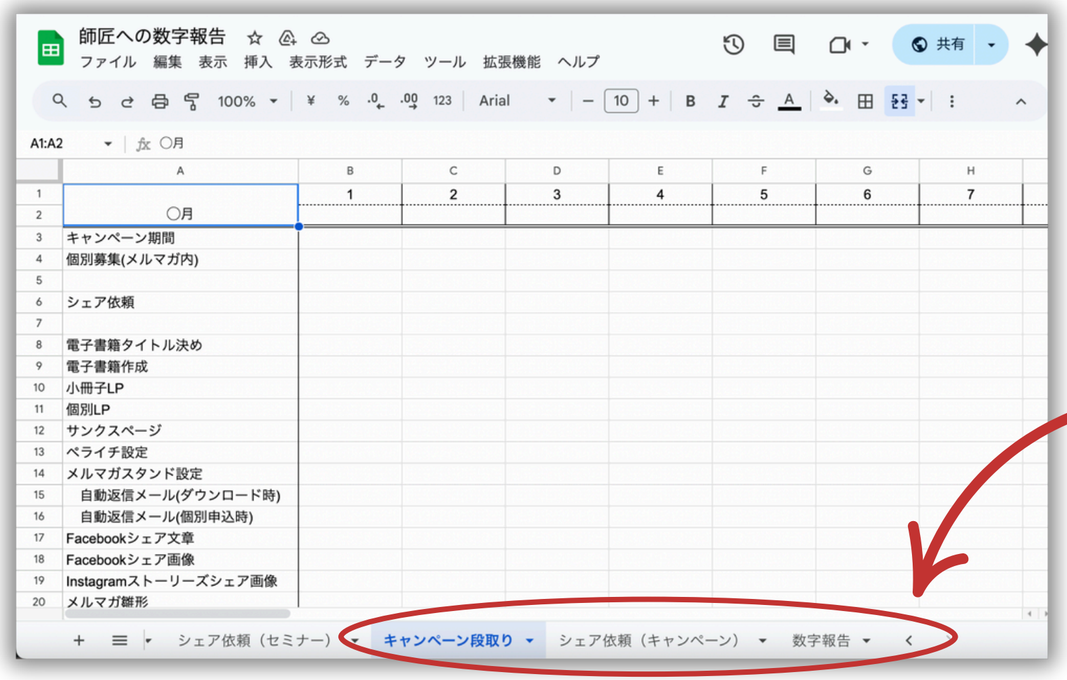


記入することで、
どこをブラッシュアップ
していくのか
わかります。
毎日記入して、
PDCAしていきましょう

キャンペーンの数字報告

キャンペーンの開催時も、セミナーの時同様、
数字報告の資料を作っていきます。

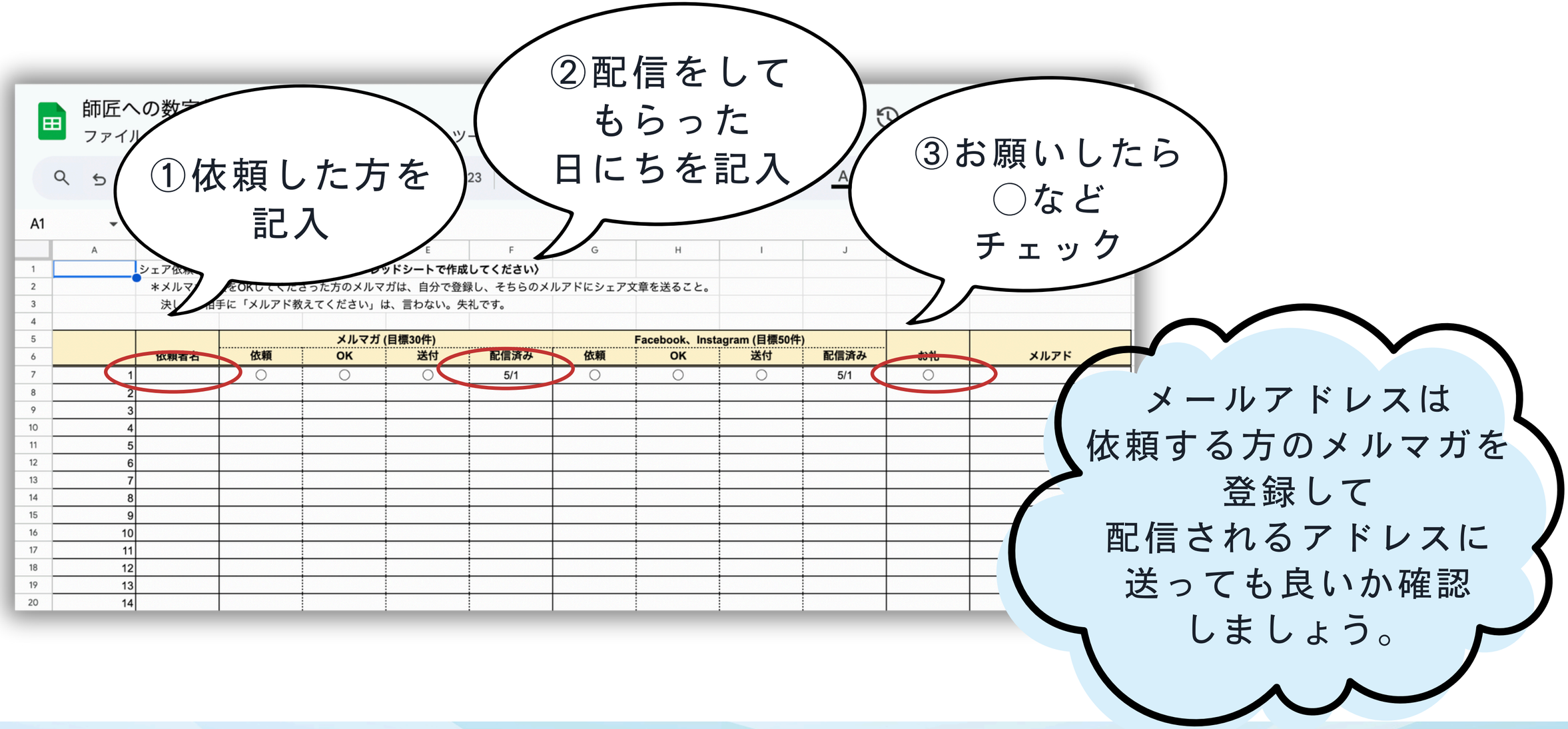
この資料があることで、どこまで進んでいるのか師匠と共有しやすくなります。
【師匠への数字報告】セミナー開催の時に作ったシートにあります。



この３つを使用します。

コピペする場合はこちら

②キャンペーンは、メルマガシェアと
シェア依頼をしたら、忘れないように表に書き込みます。



マイスピー設定②　小冊子LPの完成

小冊子LPモデリング先を師匠にもらって、型に沿って作成
作成したら「ペライチ」でLPに仕上げていく

①ペライチの設定は個別LP同様
②マイスピーの登録フォームをペライチに貼り付ける方法

②動画

※ペライチのレギュラープラン以上でないとこちらで説明しているタグの貼り付けはできません。
公開ページ数の上限にも違いがあるのでどのプランにするか、ご自身で検討してください。
（チームメイトに聞いてみたりしてね）

サンクスページのURLをマイスピーに設定する

②動画
7:23以降

※導線を作成したら、最後に**必ず動作確認**を行ってください。
自分でお客様になったつもりで、LPをクリックしてアドレス登録し、
お申込みフォームや自動返信メールなど全体の流れに違和感がないか
確認してください。
何度やっていても、うっかりミスは発生します。必ず確認！です。

①シェア依頼：番外編

中川

電子書籍が完成したらシェア依頼を始める。

目標：最低30人

①段取りシートの「シェア依頼」ページに
名前を30人書き出す

段取りシート

②シェア依頼文章を送る

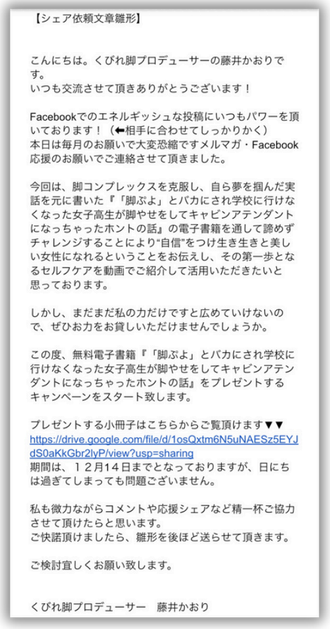
シェア依頼文見本

③シェア承諾がいただけたら送る

シェアの雛形見本

①

②



【シェア依頼文章雛形】

こんにちは。くびれ脚プロデューサーの藤井かおりです。
いつも交流させて頂きありがとうございます！

Facebookでのエネルギッシュな投稿にいつもパワーを頂いております！（←相手に合わせてしっかりかく）
本日は毎月のお願いで大変恐縮ですメルマガ・Facebook応援のお願いでご連絡させて頂きました。

今回は、脚コンプレックスを克服し、自ら夢を掴んだ実話を元に書いた『「脚ぶよ」とバカにされ学校に行けなくなった女子高生が脚やせをしてキャビンアテンダントになっちゃったホントの話』の電子書籍を通して諦めずチャレンジすることにより"自信"をつけ生き生きと美しい女性になれるということをお伝えし、その第一歩となるセルフケアを動画でご紹介して活用いただきたいと思っております。

しかし、まだまだ私の力だけですと広めていけないので、ぜひお力をお貸しいただけませんでしょうか。

この度、無料電子書籍『「脚ぶよ」とバカにされ学校に行けなくなった女子高生が脚やせをしてキャビンアテンダントになっちゃったホントの話』をプレゼントするキャンペーンをスタート致します。

プレゼントする小冊子はこちらからご覧頂けます▼▼
https://drive.google.com/file/d/1osQxtm6N5uNAESz5EYJdS0aKkGbr2lyP/view?usp=sharing
期間は、１２月１４日までとなっておりますが、日にちは過ぎてしまっても問題ございません。

私も微力ながらコメントや応援シェアなど精一杯ご協力させて頂けたらと思います。
ご快諾頂けましたら、雛形を後ほど送らせて頂きます。

ご検討宜しくお願い致します。

くびれ脚プロデューサー　藤井かおり

②シェアをしてくれる人を増やし続ける理由

①キャンペーンの目的は新規リストを増やしていくこと
そのため、シェア依頼件数が増えれば
おのずと新規リストが増える。

②シェアしてくれる人を増やすには、友達申請をしてコメントを
入れたりなどして、関係性ができて、やっと依頼ができます。
先輩方がシェアしている人へ友達申請するのが確実です。
そして、徐々に自分自身でも数を増やしていきましょう。

③シェア依頼してくれてた人がビジネスを辞る場合があるため
するとシェア依頼数が減る。

個別申込みいただいた方へのメール・電話対応

①返信メールを送る

①くびれ脚　①ヒーローズ　①小顔

②事前電話資料

②資料

③前日リマインド

③くびれ脚　③ヒーローズ ①と同じ　③小顔(未)

メルマガの書き方

メルマガを書き始める方へ！
最初に必ずスタートアップトレーニングの
第4回をみてください。

※資料は画像をクリックすると見られます

第4回動画

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。

メルマガを書くことを
習慣にしていきましょう。

メルマガを書く時の注意点

※資料は画像をクリックすると見られます

見やすくする工夫として・・・

・1行に書くのは**15文字**程度
・**3行ほど**書いたら空白を入れる
・強調したい文字は大きくしたり色をつける

【注意点】
写真を多く載せると、
メルマガが届きづらくなるため、
テキストベースが基本です。

反応が悪かったら写真を足すなどの
工夫をしていきましょう。

メルマガをマイスピーに設定する

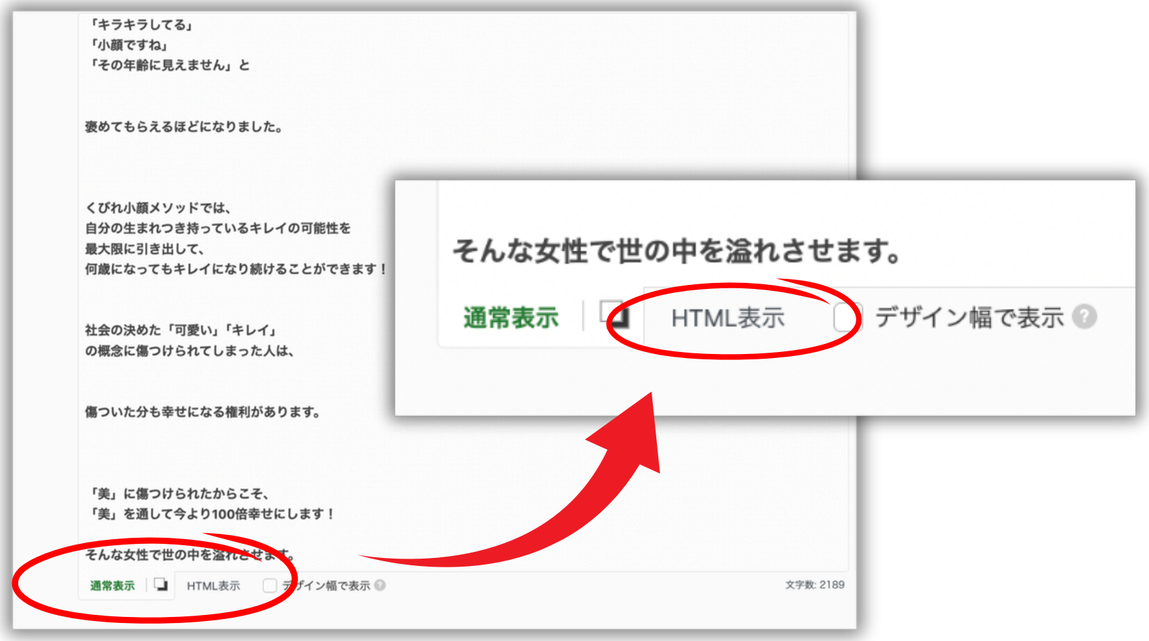
アメブロに下書きするのが
おすすめです。

画像の挿入はマイスピーの料金プランを
あげないとそのまま挿入できないので、

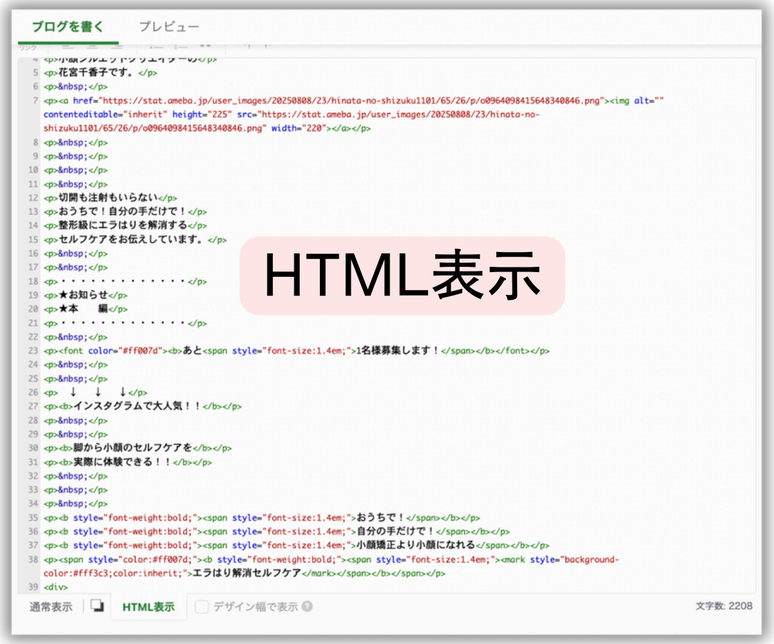
アメブロに画像付きで下書きをしてから、
HTMLコードを
マイスピーにコピペして
配信登録すると、
画像の挿入が簡単にできます。
（やり方は次ページにあります。）

メルマガをマイスピーに設定する方法

①アメブロに下書きする
記事の下までスクロールすると
「通常表示」「HTML表示」の
文字が出ます。



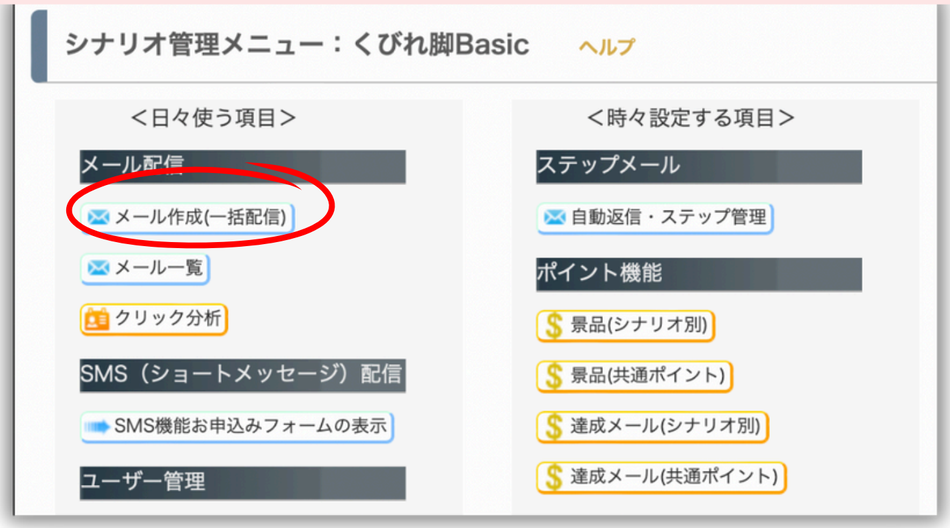
②「HTML表示」をクリックすると
通常表示がHTMLに
変換されますので、
これをコピペします。



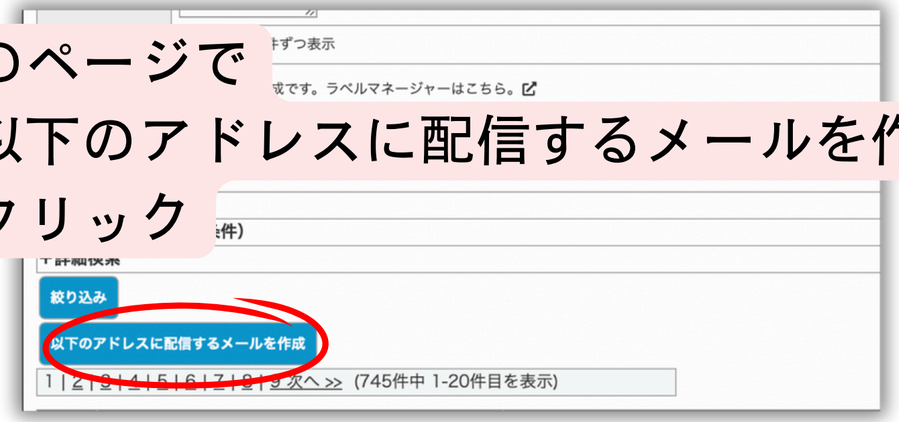
③コピペしたものを
マイスピーに貼る。

花宮

1 シナリオ管理メニューから「メール作成」



2 次のページで
「以下のアドレスに配信するメールを作成」
をクリック



3 「HTML」をクリックしてコピペを貼る

4 配信する

ステップメールの書き方

花宮

ステップメールとは…

登録しておくと、
メルマガ登録した日から**決めた日数、同じ時間**に順番に
メールを配信できるものになります。
（**例えば5日間、毎朝8時に設定**すると
登録した次の日から毎日1通ずつ5日間配信されます。）

メルマガ登録した時が一番気持ちが上がっている時なので、
個別体験会の案内も入れていくことで、
サンクスページでお申込みをしなかった方も
個別体験会に**申し込む確率**が上がったり、
毎日順番にメールが届けられることで
自分の想いを届けやすくなります。

ステップメールの例

文章は**コピペでなく**
構成を参考にして
ご自分のポジショニングに合わせて
書いてください。

※画像をクリックすると
藤井さんのステップメールが見られます。

ステップメールの設定の仕方

マイスピーで
ステップメールの
設定の仕方

ステップメールの作り方

※画像をクリックすると
作り方の設定の仕方の動画が見られます。

ステップメールを書くときは、
まずは、設定したい
アメブロに下書きをしてから
マイスピーに設定していきます。

ステップメールには、
・自分のビジネスへの想い
・お客様のB/A
・個別体験会お申し込み
などを入れていきましょう。

シェア画像〈キャンペーン〉

募集していくためにはシェア画像が必要です。
canvaの雛形をコピーして自分用のデザインを
作成しましょう！

【Facebook用】 雛形

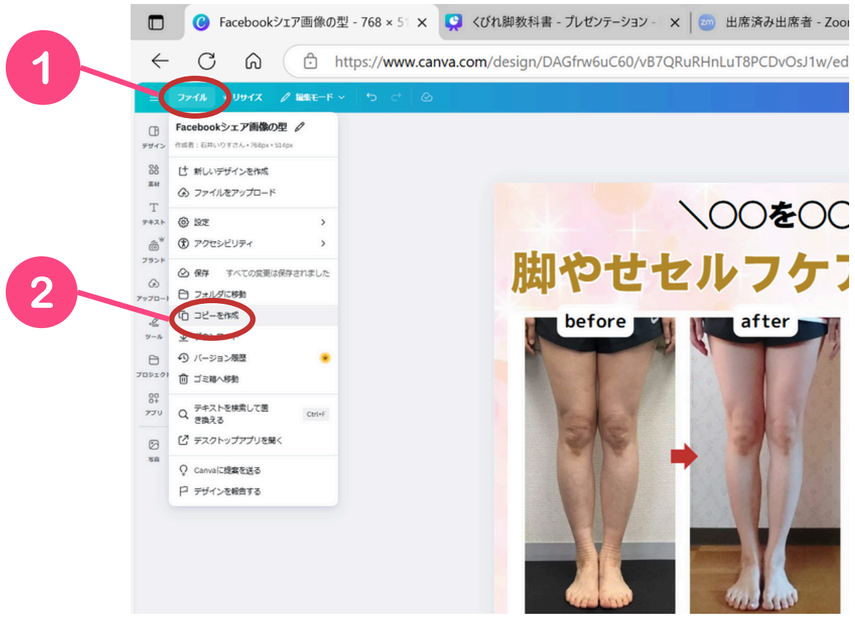
【ストーリーズ用】 くびれ脚 ケガゼロ

実際に売上に貢献している
シェア画像見本を
参考にしてください 見本

〈コピーの仕方〉

1 「ファイル」をクリック

2 「コピーを作成」をクリック



シェア文章〈キャンペーン〉

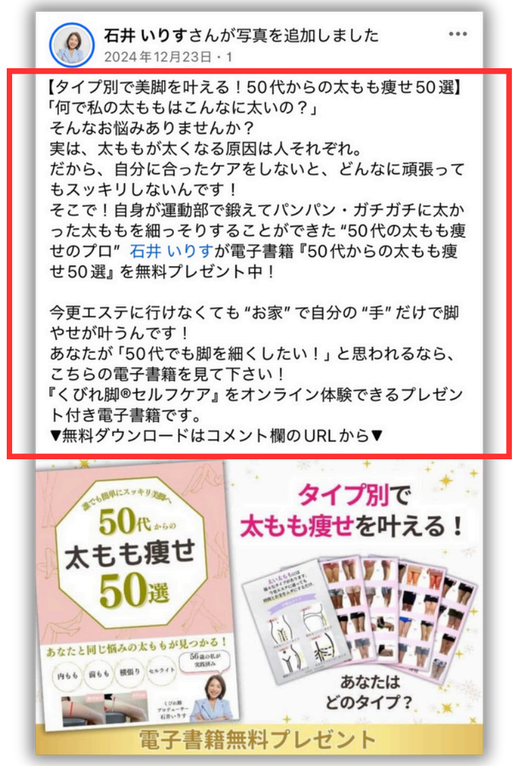
募集していくためにはシェア文章も必要です。

【Facebook用】 見本

【ストーリーズ】には文章は不要です

【メルマガ用】 くびれ脚 ケガゼロ

Facebookの
シェア文章→



シェア画像→

師匠への相談の仕方

師匠とのPDCAでは必ず相談資料を作成し
テンプレートに添って埋め提出してください。

原本をコピーして使用 → 相談資料原本

〈コピーの仕方〉
1 「ファイル」をクリック
2 「コピーを作成」をクリック

原則として前日20時までに提出する。
※提出時間がすぎた場合は参加できません。

- テキストで貼りつけて提出
- 相談に関連した資料のURLを載せる（個別LPや電子書籍LPなど）
- 相談した内容をもとに１週間動いた結果と分析をし
  次回のPDCAで相談する

成約・NGだた人のリスト
原本作成し相談資料に載せる
成約NG全部一緒に書いて
成約した人だけ
色をつける

また相談資料の途中もやる