

ステップメールの魔術師

～メルマガ設計（日常教育編）の学習の進め方～

メルマガ設計（日常教育編）での学習内容

1. 日常ステップでやるべき4つのこと
2. どんな価値観を共有すべきか？
3. お客様の悩みを解決するメールの書き方
4. ブランド構築論

メルマガ設計（日常教育編）の目的と構成

この章では、

「セールスレターが到達した時には売れる状態」

を作っておくために、日頃からどんなメールを送っておくべきか？

を学びます。

- 日常ステップでやるべきことの理解
- 普段から共有すべき価値観の洗い出し
- お客様の悩みを解決するメールの書き方
- 日常的に自分のブランドを作り、「お客様に選ばれる理由を作る」
発信をするためには、何をすべきか？

これらの内容を理解した上で、
日常ステップメールを作れるようになっていただくことが目的です。

学習の進め方

まずはメルマガ設計（日常教育編）を一通り閲覧して全体像を把握。動画を見るときは、必ずメモを取って下さい。後で復習にも使えます。

そのあと、動画の内容を見ながら実際に以下のワークをしてみてください。

- 自分が共有すべき価値観の整理
- お客さんの悩みを解決するメールを書いてみる
- 自分はどんなイメージ（ブランド）を作りたいか考える。
- そして、そのイメージを作るための具体的エピソードを書き出してみる。
- 日常のステップメールや、ブログ記事、YouTube、Twitterの中に織り込む。

これも、実際にやらないとできるようになりません。

動画は何度も繰り返し聴いて復習して下さい。（最低10周）

忘れてはいけない最重要ポイント

メルマガ設計（日常教育編）を学ぶ上で、絶対に忘れてはいけない最重要ポイントを記載しておきます。

これを踏まえた上で、何度も動画を聴いて理解を深めて下さい。

★日常的にやるべきことは

- ①価値観の共有、②お客さんの悩み解決、③信頼関係の構築、④自分の強みのブランディング（選ばれる理由を見せていく）

★お客さんに信頼されるためには、お客さんの悩みを解決する。
価値観を共有して、相手の人生を良くしていく。
その結果ファンになり、信頼される。

★ターゲットは明確に。メールは「誰の、どんな悩みを解決するのか？」

★自分のブランディングは、
「小さく、何十回も繰り返して」教育していく。