

ステップメールの魔術師～リサーチ編の学習の進め方～

リサーチ編での学習内容

1. メールを書く上での大前提知識
2. ライバルリサーチ
3. ペルソナリサーチ
4. コンテンツリサーチ
5. ゆいのリサーチとメールの裏側
6. 完成版メール解説

リサーチ編の目的と構成

リサーチ編では、ステップメールを作るためにリサーチをする上での大前提となる考え方の解説。

そして、①ライバルリサーチ、②ペルソナリサーチ、③コンテンツリサーチの3つのリサーチの目的やリサーチ方法について解説しています。

また、実際にゆいがどんなリサーチをしたのか？
リサーチして集めた情報をどんなふうに整理しているのか？
集めた素材をどうやってメールに落とし込んでいるのか？
を実際の素材を用いて解説していきます。

- リサーチがなぜ大切なのか？
- リサーチをする目的やメリット

という本質的な情報を学び、

- 具体的にどうやってリサーチして、メールにしているのか？
- どんな意図でメールを書いているのか？

という具体的な事例を見る。

この本質と具体の横断をすることによって、
リサーチへの理解を深めていただき、
実際にリサーチとメール作成をできるようになっ
てもらうことが目的です。

学習の進め方

まずはリサーチ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。
(1周ではほとんど覚えていないと思うので、2周はして下さい)

そのあと、動画の内容を見ながら実際にリサーチをしてみてください。
やってみないと分からないことがたくさんあります。

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

リサーチ編を学ぶ上で、
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。

★メールには当然相手がいる。
「誰に、何を伝えたくて書くのか？」これをまずは明確化すること。
相手のいないメールは誰にも響かない。

★ステップメールは素材ゲー。
お客さんに響くかどうか？面白いかどうか？はほぼ素材で決まる。

話が具体的であればあるほど、読み手にとって面白く、リアルで、説得力のあるメールになります。

そのために大事なのはリサーチ。

PCの前に座ってからネタを考えるのではなく、24時間生活しながら、相手に言いたいことを集めていくプロセスが大事。

★ ビジネスはお客様の悩み解決。
お客様がどんな人か？何に悩んでいるか？徹底リサーチをする

★ ライバルリサーチをすることで、
「何を書いたらいいか分からない。何を売ればいいのか分からない。」
ということがなくなる。
自分の差別化ポイントを見つけやすいメリットもある。