

『ステップメールの魔術師』理解度確認テスト

1. ステップメールを書くときに、まず明確にすべきことは？

- ▶ ターゲット（メールの相手）を明確化する
- ▶ 「誰の」「どんな悩みを解決するか？」を決める

※ メールには必ず相手（宛先）がある。
相手のいないメールを書いてはいけない。

2. ステップメールは、単なるセールスの道具ではなく（ ① ）ためのツール。（ ② ）を通して価値観を共有していくことで、読者の信頼を得て、ファンを作ることができる。

- ① 「価値観を共有する」
- ② 「面白いメール」

3. 日常的に「価値観を共有」していくことによって、煽らなくとも成約率の高いメールにすることができます。では、「会社員最高！」と思っている会社員の読者を、「ネットビジネスをやるべきだ」と思わせるためには、どのような価値観を共有していけば良いと思いますか？10個挙げてみて下さい。

例)

- ▶ ネットビジネスはレバレッジがかかるから稼げる（やるべき理由）
- ▶ ネットビジネスはリスクが低い（やるべき理由）
- ▶ お金があればほとんどの問題は解決できる（理想の未来）
- ▶ 自分で稼げば、嫌な上司に気を遣う必要もない（理想の未来）
- ▶ 自分で稼ぐ力を身につける重要性（会社依存は危険、恐怖）
- ▶ 会社員の給料を上げるのは現実的ではない（やるべき理由）
- ▶ 月5万円の副収入でも人生変わる（理想の未来）

- 人生で一番大事なのは「時間」だ（時間の重要性）
- ビジネスで成功するのに才能は不要。知識だ（知識の重要性、再現性）
- 仕組みを作ればお金も時間も自由な生活ができる（仕組みの重要性）
- 貯金をしても人生変わらない、やるべきは脳みそへの投資（投資の重要性）

4. 信頼されるメールを作るための3条件は何か？

- 接触頻度、回数、期間
- 個人的な情報の共有
- メリットの提供

5. 相手を動かすための技術として「扇動」という技術があります。

- 選択肢の削除
- 相手のポテンシャルを認める
- 仮想敵をデイスる
- 単純・明快・断定
- 恐怖を煽る
- 我に続け！

の6つのポイントを押さえて、「会社員に情報発信ビジネスを進める簡単な文章を作ってみましょう。

例)

会社員はネットビジネスをやるべきだ。その中でも情報発信ビジネスをやるべきだ（＝選択肢の削除、断定）。会社員は一日8時間、場合によってはそれ以上も毎日仕事をしていて、ビジネスをやる上でポテンシャルが高い（＝相手のポテンシャルを認める）。会社員をしていると、無神経な上司に潰されて自信をなくしたり、自分を過小評価する人が多い。でも、それは無能な上司に可能性を潰されているだけだ（＝仮想敵をデイスる）。会社員として働くスキルがあれば、ビジネスで成功

することは十分過ぎるほど可能だ。でも、今のまま会社員を続けていても、お給料も大して上がらないし、嫌な上司にペコペコし続けるしかない。会社が倒産すれば、途端に収入もなくなる（＝恐怖）。こんなに毎日働いている会社員が、搾取されるのはおかしい。今こそ自分で稼ぐための知識を身につけて、一緒に人生を変えよう（＝我に続け！）

6. 商品販売をしていく際に、意識すべき4つのポイントは？

- ① 理想の未来と再現性
- ② 恐怖を煽る
- ③ 仮想敵をディスる
- ④ 自分を選ぶべき理由を見せる

※理想の未来でワクワク感を出していくこと

7. メールを書くときに絶対に守るべきルールは？

結論から書くこと

※「わかりにくい」コンテンツは、情報発信界における法律違反です。

8. Not Read の壁を越えるために、「タイトル」「文章の冒頭」「文中」で常に意識すべき重要事項は何か？

「興味づけ」の徹底

9. 見込み客の悩みを解決するために、意識してリサーチすべき最重要項目は何か？

顧客の悩み、セリフ、行動（どんな1日を送ってるか？）