

『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？
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。
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。
4. 信頼されるメールを作るための3条件は何か？
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。

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？

7. メールを書くときに絶対に守るべきルールは？

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？

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？