

ステップメールの魔術師～全体編の学習の進め方～

全体編での学習内容

1. 売れるステップメールとは
2. 相手を明確にする
3. 「理想の未来」と「再現性」
4. 信頼されるメール3つのポイント

全体編の目的と構成

全体編では、

「これからどんなメールを書いていけばいいのか？」

という全体像と、メール作成する上で大前提となる最重要知識を学んでいただくことが目的です。

- 煽らなくても、サラリと売れるメールにするためにやるべきことは？
- どんなメールなら相手に読まれるのか？
- どんなとき、人はモノを欲しくなるのか？セールスをする上で絶対に押さえておくべき最重要ポイント2つ。
- 信頼を得られるメールと得られないメールは、具体的に何が違うのか？

こういった内容をお伝えしています。

この章でお伝えしていることを学べば、「売れるメール、信頼されるメール」がどのようなものか、その全体像が把握できるようになります。

ステップメールを作っていく上での大前提となる知識なので
ぜひ何度も復習して、同じ内容が話せるようになるまで覚えて下さい。

学習の進め方

まずは全体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)

全体編を学んだら、そのまま技術・テクニック編へ進みましょう。
まずは1周教材を終わらせて、全体像を掴んでください。

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

- ★ ステップメールは単なるセールスの道具ではなく、
「価値観を共有していく」ためのツール。
「面白いメール」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。
- ★ 「相手のいないメール」を書いてはいけない。
すべてのメールには相手があり、伝えたいことを伝えるためにメール
を書く。
- ★ 「理想の未来と再現性」は、
ステップメールを書いていく上での最重要キーワード。
- ★ 相手に信頼されるための3つのポイントは必ず把握しておく。