

メールマーケティング基礎講座

～ メールマガ運営に求められる基礎知識の習得 ～

メールマガジン運営の前提

1. 見込み客の育成
2. 見込み客との接点の維持

2つのメルマガ配信形態

1

テキストメール

IT導入補助金「3次公募」の受付がスタートしました

01_takada@lagrange-point.jp x



高田晃 (ラグランジュポイント)

To takada ▾

高田様

お世話になっております。
ラグランジュポイントの高田です。

経済産業省が管轄する「IT導入補助金」。

生産性向上のためのITインフラや
ツール導入に要する費用の

「1/2 (上限50万円)」まで

国が資金補助してくれるという、
現在、経産省が最も力を入れている制度です。

ちなみに、よくご質問頂くのですが、
補助金は後々返済しなければいけないものではありません。

<メリット>

- ・メール原稿の作成がカンタン
- ・受信者への到達率が高い

<デメリット>

- ・開封率を測定できない



<メリット>

- ・ 開封率を計測できる
- ・ 視覚的に魅せられる

<デメリット>

- ・ メール原稿の作成が多少困難
- ・ 受信者によっては到達しないケースも（メーカー次第）

1. 一括配信（都度配信）

2. ステップメール配信

「メール配信スタンド」について

✓ アスメル

✓ オートビズ

✓ J-city

✓ ワイメール

✓ メール商人

✓ メールスマート

✓ アクセスメール

✓ エキスパートメール

メルマガ運営の “ 3 つのお約束 ”

1 タイトル（件名）が命

- メルマガが読まれるか否かは、90%がタイトルで決まると言っても過言ではない
- 読み手にとっての「ベネフィット」を意識する
- 文字数は、受信一覧内で途切れない20文字前後
- 一度、テスト配信して「埋もれないか？」を確認する

2 “売込み” は2割ほど

- 売込みばかりのメールは、即嫌われる。
- 「セットアップ：セールス」 = 「8：2」
- セットアップとは、「信頼残高」の貯蓄

3 とにかく“継続”すること

- メールマーケティングに、爆発力は期待しない
- 配信頻度は、週2本程度（毎日配信するべきという意見もある）
- お勧めは、ブログ記事の再利用

「配信解除」について

- 配信解除ができるのは「当たり前」と心得る
- 「解除がある」 = それだけ影響を与えているということ
 - ※但し、解除率が10%を超えるようであれば、メールの内容を見直す必要あり
- 「最も売上げをあげたメール」 = 「最も配信解除されたメール」という事実も

メルマガライティングの肝

1. 「ペルソナ」に向けて書く
2. 「個人名」を配信者とする
3. 「スマホ」を意識して書く
4. 「ハードセル」と「ソフトセル」

“「個人名」を配信者とする”の補足

デジタルハリウッド パートナーズ事務局 dhp@dhw.co.jp tricorn.net 経由

To takada ▾

■デジタルハリウッド パートナーズ・メール

本メールマガジンは、デジタルハリウッド株式会社と名刺交換をさせていただいた企業・教育機関の皆様へお送りしております。
※アドレス変更/配信中止については文末をご覧ください。

[2017.1.20]

高田 晃 様

お世話になっております。
デジタルハリウッド大学大学院 事務局です。

本年も、DHGSの1年間の集大成を発表する、「デジコレ」開催の時期が近づいてまいりました。
<http://krs.bz/dhw/c?c=3302&m=818679&v=96f9b382>

第7回目となる今回は、こんな見どころで開催いたします。

- ・メインとなる修了課題発表ではMVP獲得者に事業化支援金100万円を助成
観覧者投票による Good Presentation Award を実施
- ・特別ゲストに「フォーブス ジャパン」編集長の高野真氏、
スマホVR「ハコスコ」やS R（代替現実技術）研究を手がける藤井直敬氏が登壇
- ・三越伊勢丹と本学の産学連携プロジェクトリーダー、
平田元吉氏による修了生エキシビション

登壇する院生とプレゼンターは、
学内での選考を経て、1月下旬に発表いたします。

日頃お世話になっております皆様にもぜひご覧いただきたく、
Webサイトよりお申し込みいただければ幸いです。

【特設ページ/観覧予約はこちらから】
<http://krs.bz/dhw/c?c=3302&m=818679&v=96f9b382>

とりいそぎ、ご案内申し上げます。

どうぞよろしくお願いいたします。

■お問い合わせについてはこちらから

本件に関するお問い合わせ等は下記にご連絡ください。
mail : gs@dhw.co.jp
Tel : 03-5297-5797

配信停止は、お手数ですが下記にご連絡ください。
mail : dhp@dhw.co.jp

■

...

[メッセージの一部が表示されています] [メッセージ全体を表示](#)

“ハードセル”のライティング例

###name1###様

お世話になっております、ラグランジュポイントの高田です。

いつもご閲覧頂き、誠にありがとうございます。

7月に、全国の弁護士100人の前で、講演することになりました。

目の前に、弁護士先生がズラッと並んでいるって・・・

めずらしく、緊張しそうです。

○●○●

さて、今日から6月！

下記セミナーの開催が近づいて参りました。

=====

【特別セミナー】
ランチェスター「弱者の戦略」で、
小さな会社・個人が稼ぐ技術
<https://lagrange-point.jp/seminar/jyakusyanosenrnyaku>
=====

中小零細企業や個人事業主といった
小さな会社の「正しい勝ち方」について
事例満載で解説された1冊、

『小さな会社の稼ぐ技術』（著：栢野克己）
<https://www.amazon.co.jp/dp/4822251934>

同書の著者であり、講演家兼
零細企業ジャーナリストの
栢野克己さんをゲストにお招きします。

「会社規模は小さいのに、業績はダントツ」

そんな成功企業が密かに
取り組んでいることとは何なのか？

これが今回のセミナーのテーマです。

このセミナーでは、

-
- ・従業員たった10人足らずの小さな会社が、なぜ地域ナンバー1になれたのか？
 - ・年収2,000万稼ぐ個人経営の保険屋がやっている“あるコト”とは何なのか？
 - ・売れない美容師が、何をして売上7倍の売れっ子美容師へと変貌したのか？
 - ・不便な場所にある普通の弁当屋が、なぜフランチャイズ300店中1位を獲り続けられるのか？
 - ・福岡で「独り勝ち」の天才税理士がやったこととは？
 - ・年商400万から8000万！小さなケーキ屋の仰天戦略とは？
 - ・SNSの“ある活用法”で個人売上げ7倍の美容師
-

などなど、

上記はほんの一部ですが、
小さな会社や個人による
多数の成功事例をご紹介します。

もし御社が、業績の向上・安定化に向けて、
何か打開策となるヒントを得たい。

又は、他社が密かにやっている
営業・販促・集客法を知りたい。

=====

【特別セミナー】
ランチェスター「弱者の戦略」で、
小さな会社・個人が稼ぐ技術
<https://lagrange-point.jp/seminar/jyakusyanosenrnyaku>
=====

“ソフトセル”のライティング例

##nameI##様

お世話になっております、ラグランジュポイントの高田です。

いつもご覧頂き、誠にありがとうございます。

まずは告知から。

=====

【特別セミナー】
ランチェスター「弱者の戦略」で、
小さな会社・個人が稼ぐ技術
<https://lagrange-point.jp/seminar/jyakusyanosenrnyaku>
=====

★・・・・・・・・・・★☆
朝4時起き生活を継続するために、
私が実践して効果のあった「5つのこと」
★・・・・・・・・・・★☆

私は朝4時に起きて早朝から仕事に
取り組む、生活パターンをかれこれ3年ほど続けています。

で、私が初めから「早起き体質」
だったかといえば、決してそうではありません。

実は、なかなか早起きできずに
悪戦苦闘した時期がありました。

「習慣化」となると、なおさら大変だった訳ですね。

そこで今回は、私が朝4時起き生活を
継続するために取り組んで、
効果を感じられた5つのコトについて
シェアしたいと思います。

そもそもなぜ、私が朝4時に
起きようと思ったかといえば、
朝型以外の生活パターンでは、
ビジネスで成果を出すことはできないと考えたためです。

この辺の詳しい話は、
ブログ記事に纏められていますので、
よろしかったら合わせてご覧下さい。

その他大勢から抜け出すために「朝4時起き生活」を習慣にしてみた
<http://syatyonokyokasyo.jp/hayaoki/>

では、私が早起き生活を継続する
ために実践しているコトの1つ目です。

それが、「早起き早寝」というものです。

「早寝早起き」という言葉は
よく聞かと思いますが、
発想を逆転させた方が上手くいきやすいことに気がきました。

「早く寝るから、早く起きれる」
のではなく、「早く起きる」から
「早く寝る」という発想です。

つまり、前日に何時に寝ようか、
決めた日に起きれば、その善循環が
始まり出すという訳です。

“早寝スタート”の発想で習慣化を
試みると、どうしても
「まだ21時じゃん」といった感じに
自由な時間が充分残っているように
錯覚してしまい、TVを視たり、
YouTubeをみたりと本来必要ないこと
に走ってしまう傾向にあることが分かりました。

なので、視点を変えて

“早起きスタート”の発想

で習慣化に臨み、布団に入ったら
即寝して、まっとうな状態を