

フ ロ セ ヲ

ホップ、ステップ、メール？



カツヨ

何とか
ランディングページも
出来ましたよ

そう。
良かったわね

カツミ

はっ!
はっ!

で、
何の申込を
してもらったの？

何やってんだか

忘れてました……

Web集客&収益化の仕組み作り ～ステップメール編～





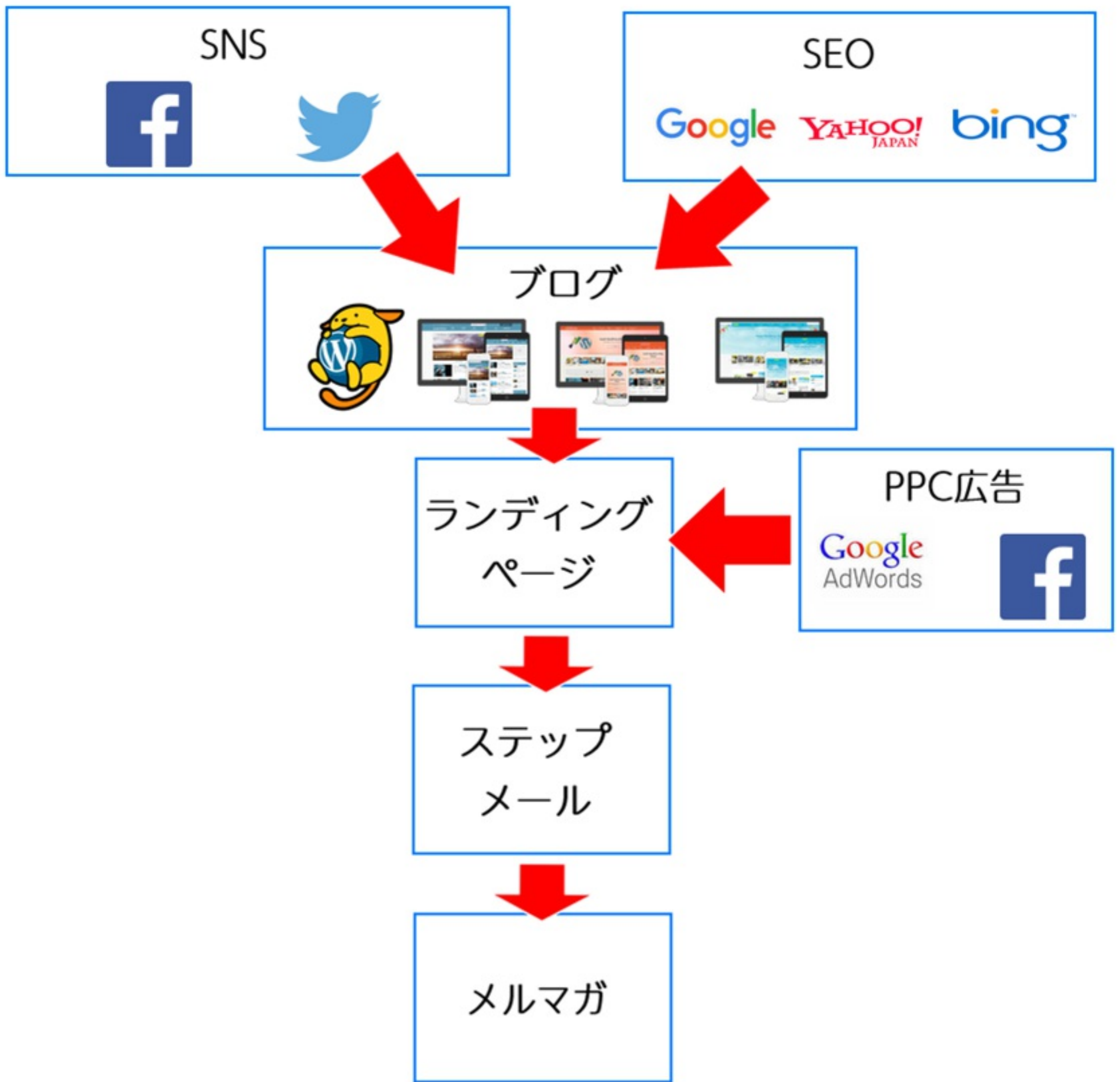
トホホ



まあ、
そんなに落ち込ま
なくても良いわよ
以前、紹介した
設計図を覚えてる？



はい
覚えてます







え〜こと
どう言ったら
でしょうか？

つまり、
いじらぬじゃあ



2日目

私は年齢〓恋人なし
という非モテ女でした。
それは悲惨で・・・



1日目

はじめまして・・・
この度は、恋愛塾の
無料メール講座に
申込有り難うございます



4日目

この方法は、あなたが
例えどんな非モテ女でも
一瞬でモテ女になれるんです



3日目

しかし、あるテクニックを
教えてもらい、人生が
激変しました。

5日目

さらに、お金も手に
入れる事が出来ました。
勿論……

6日目

恋人、お金、そして
仕事での成功まで
手に入れられたのは……

7日目

今だけ、あなただけに
特別なオファーです。
今申し込むと……

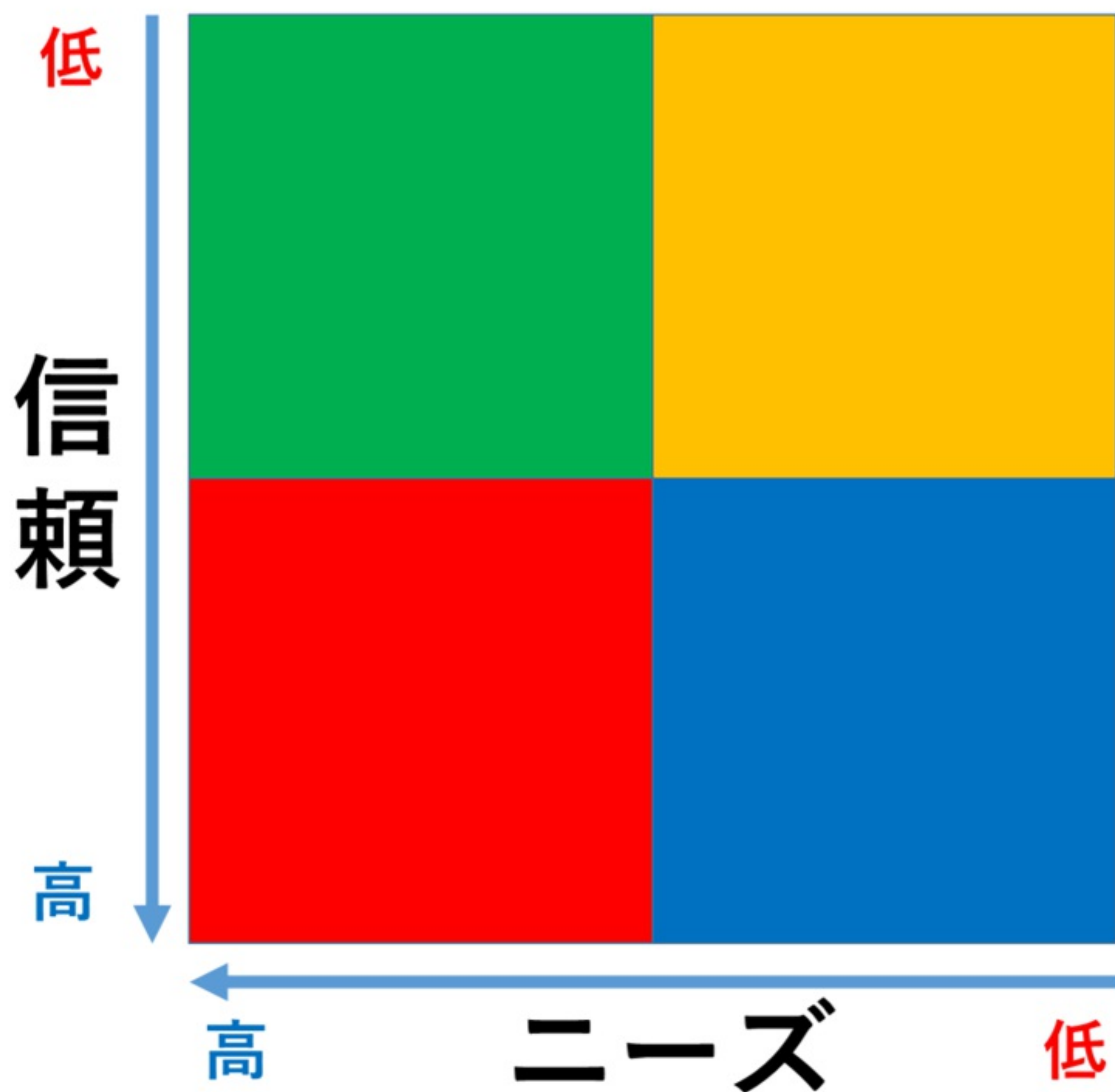
と、まあ
こんな感じで
順番にメールを送るのよ

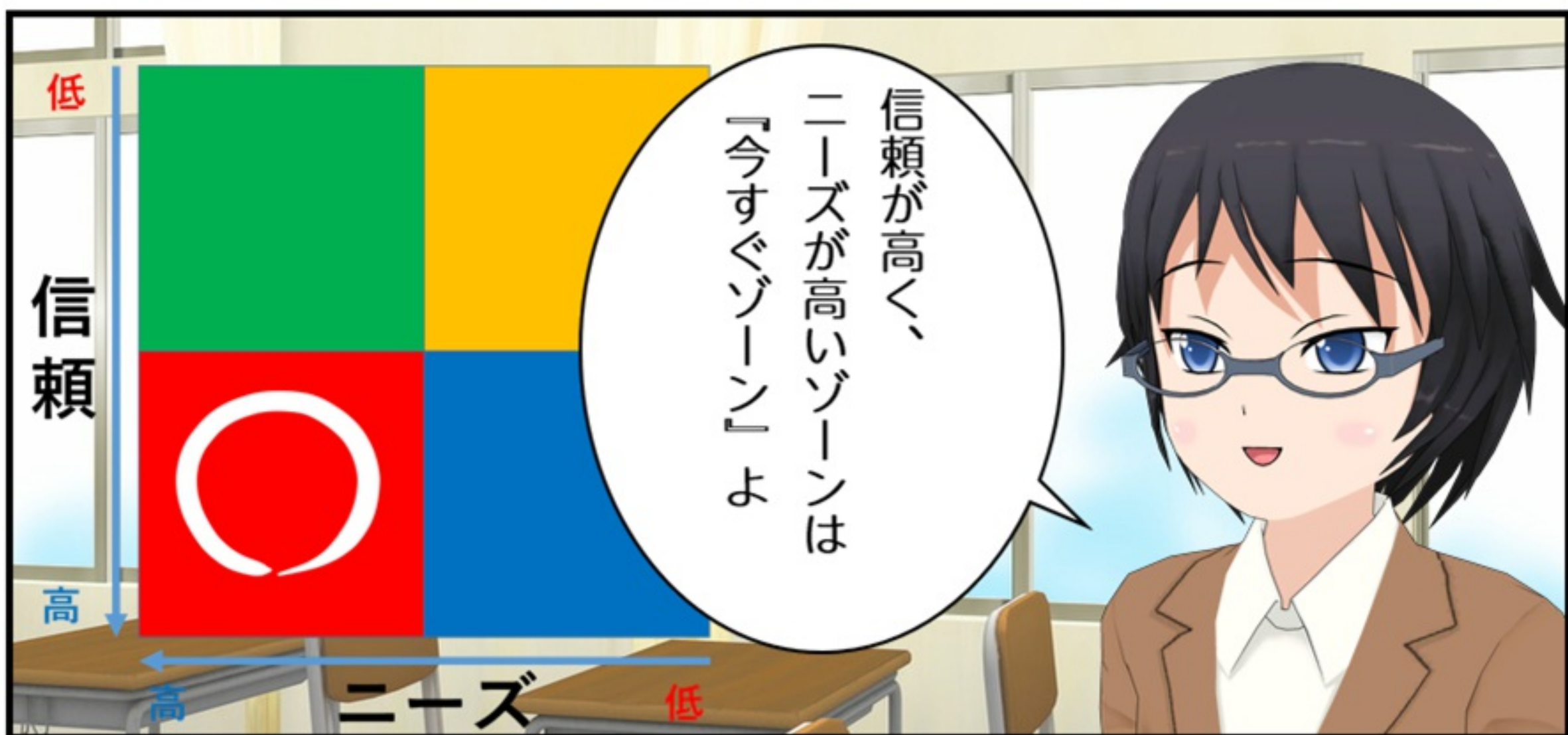
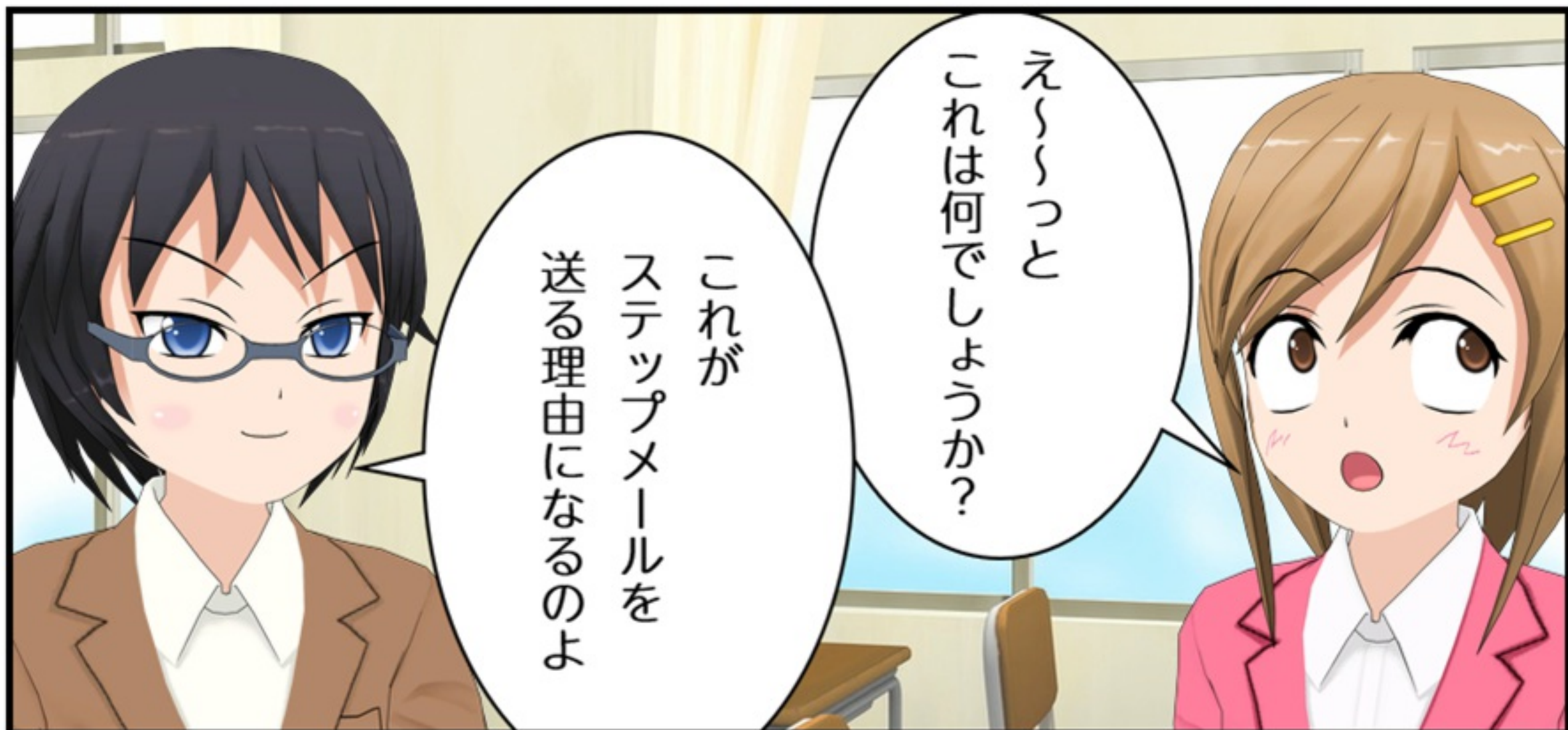
へえ、これが
ステップメール
なんですね

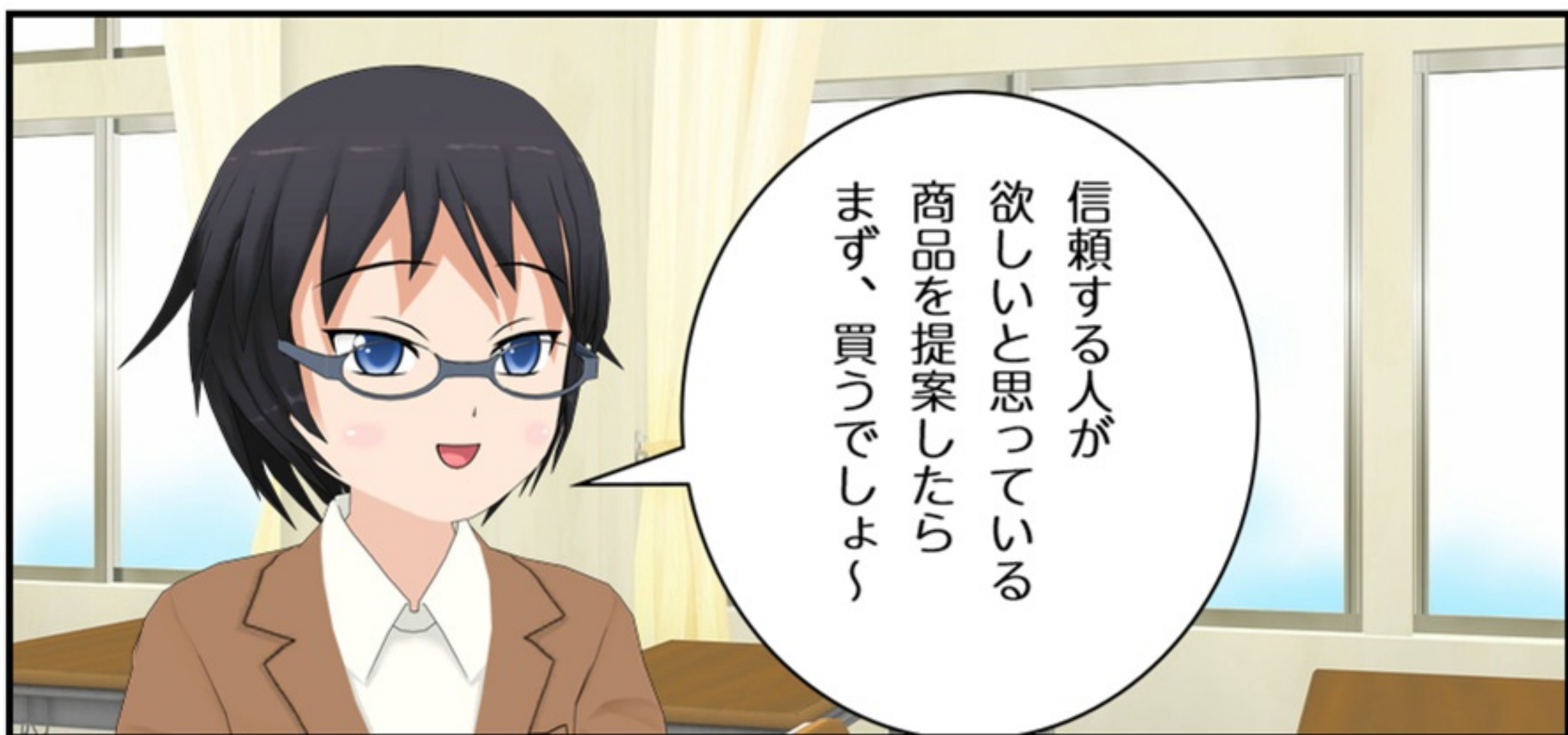
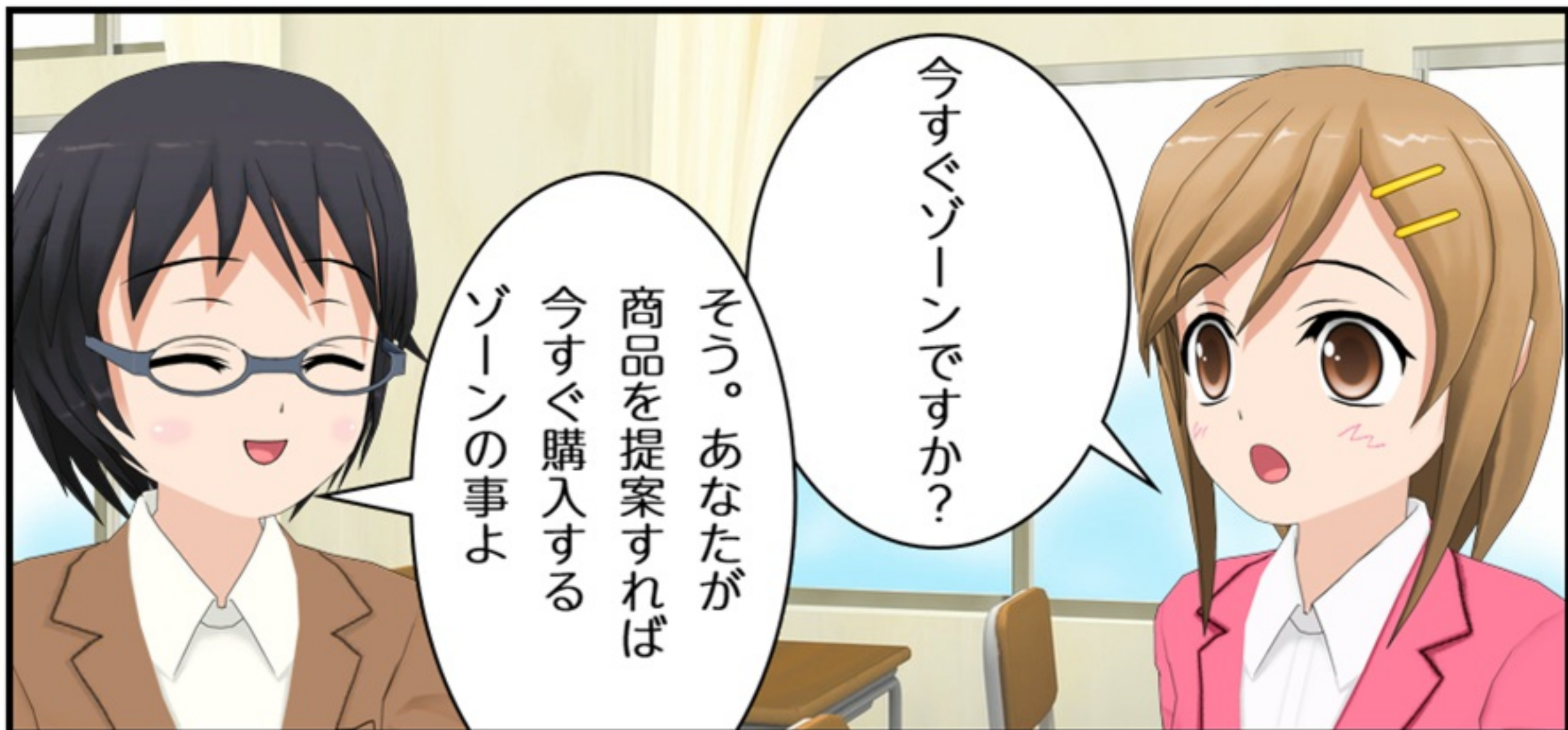
そうよ。
分かったかしら

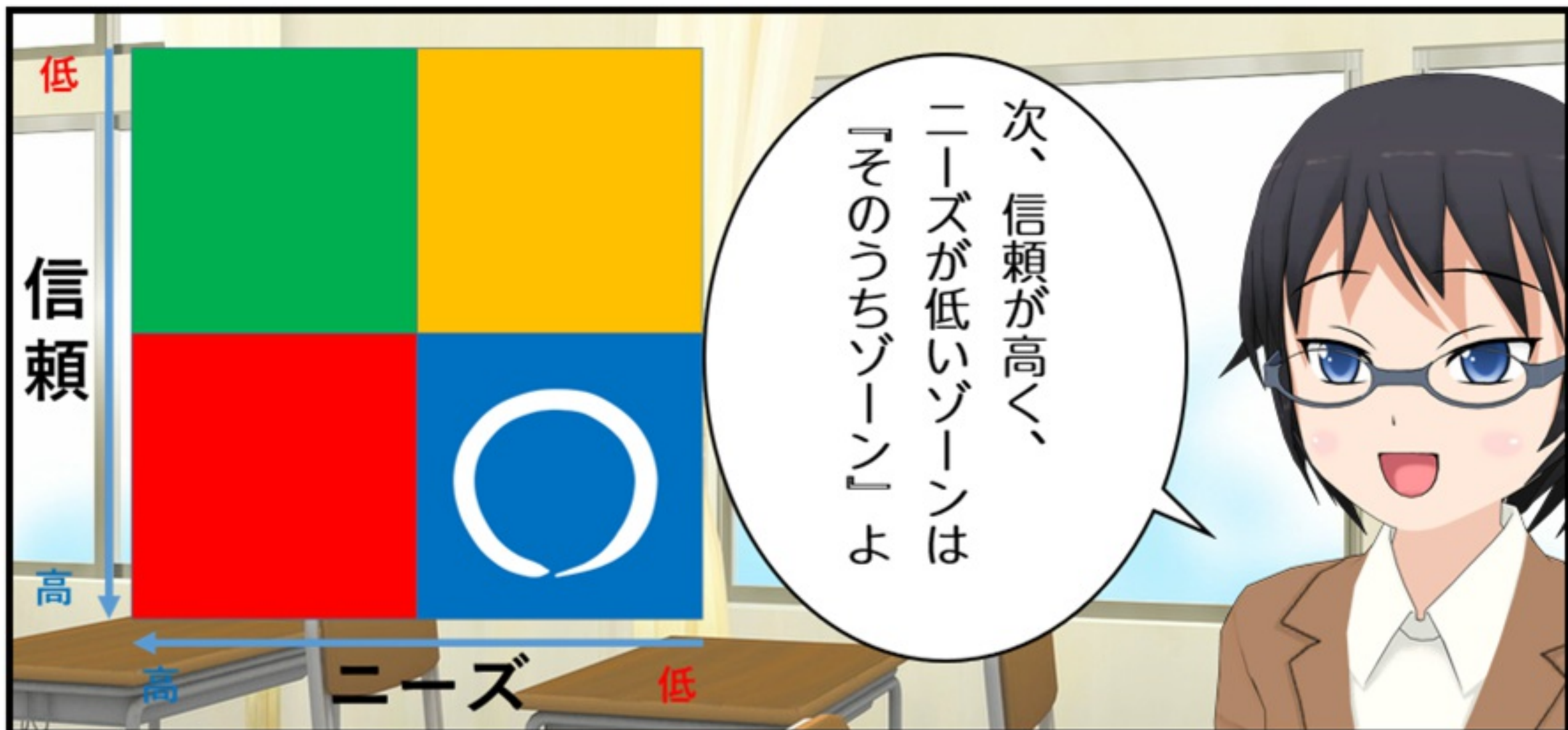


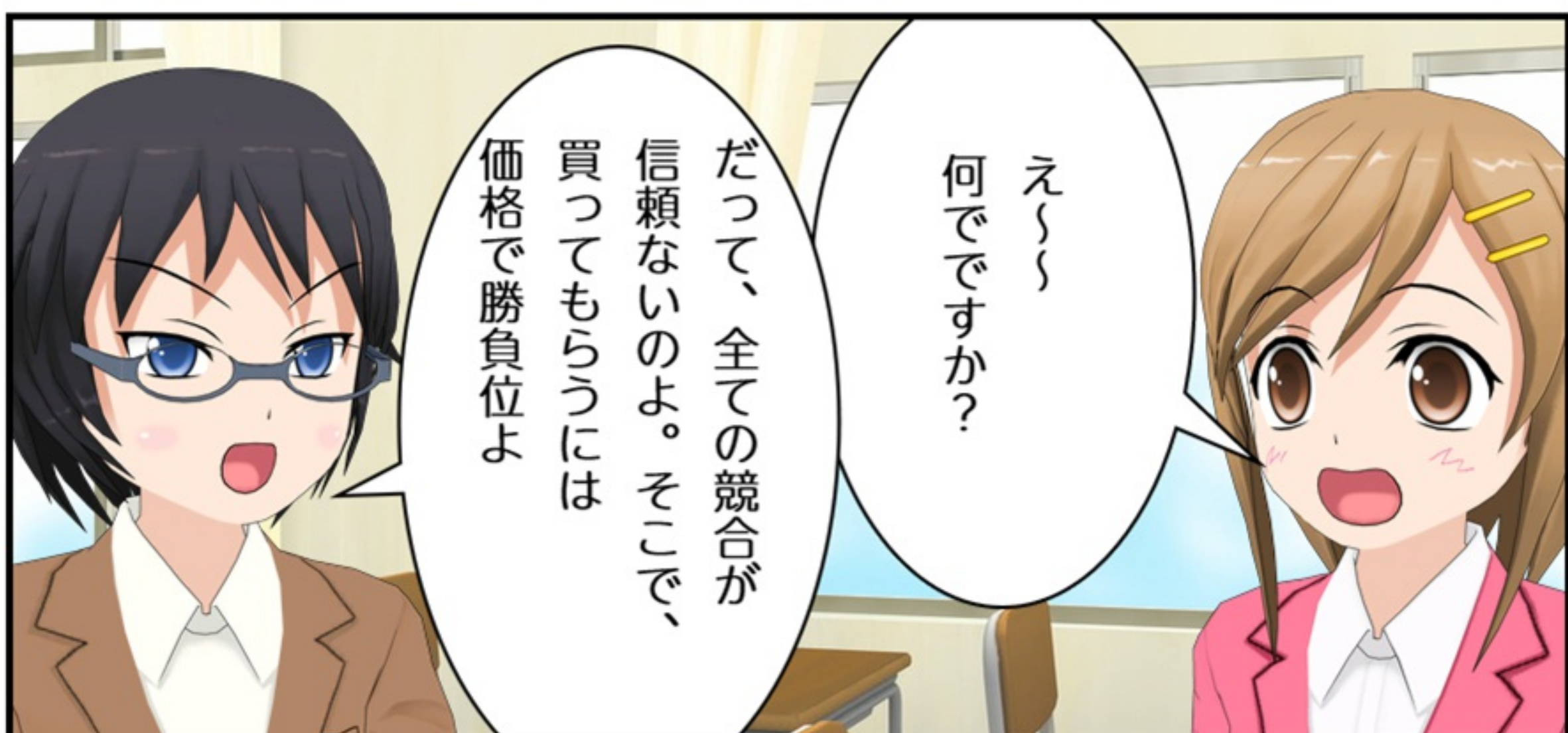
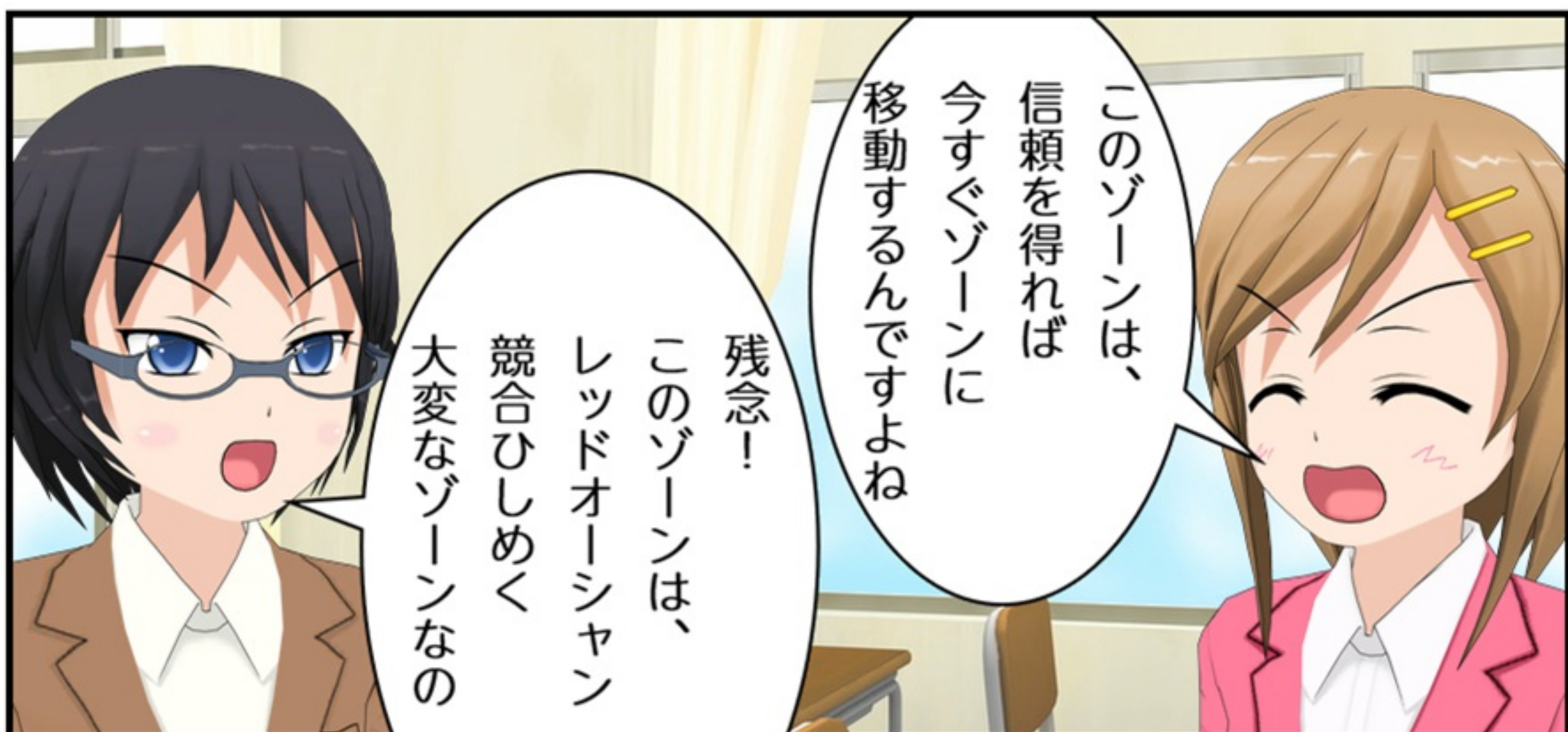
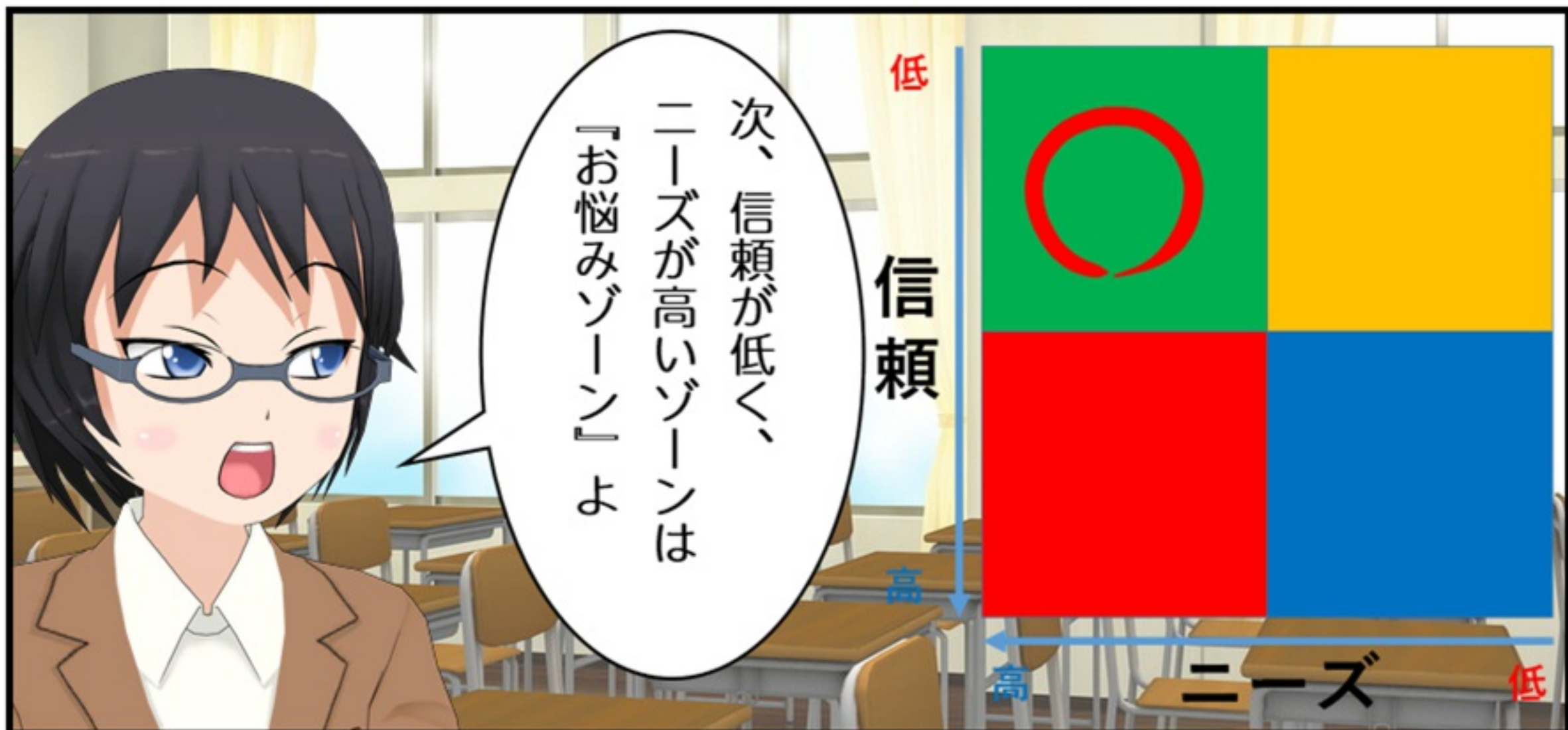
信頼感とニーズの4つのゾーン

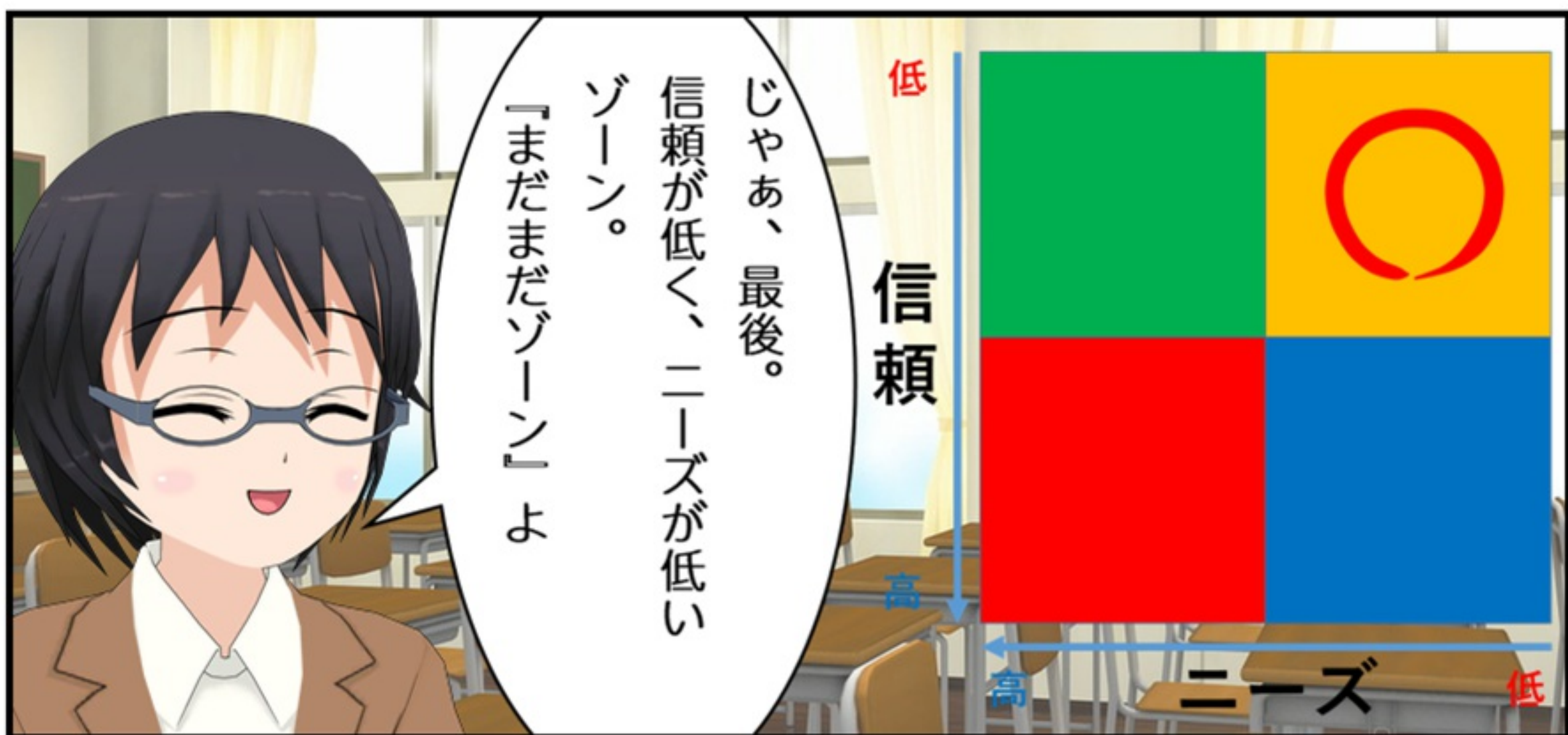














と言っことは、
このゾーンの人を
何とか
今すぐゾーンに
もっていけば
良いんですね



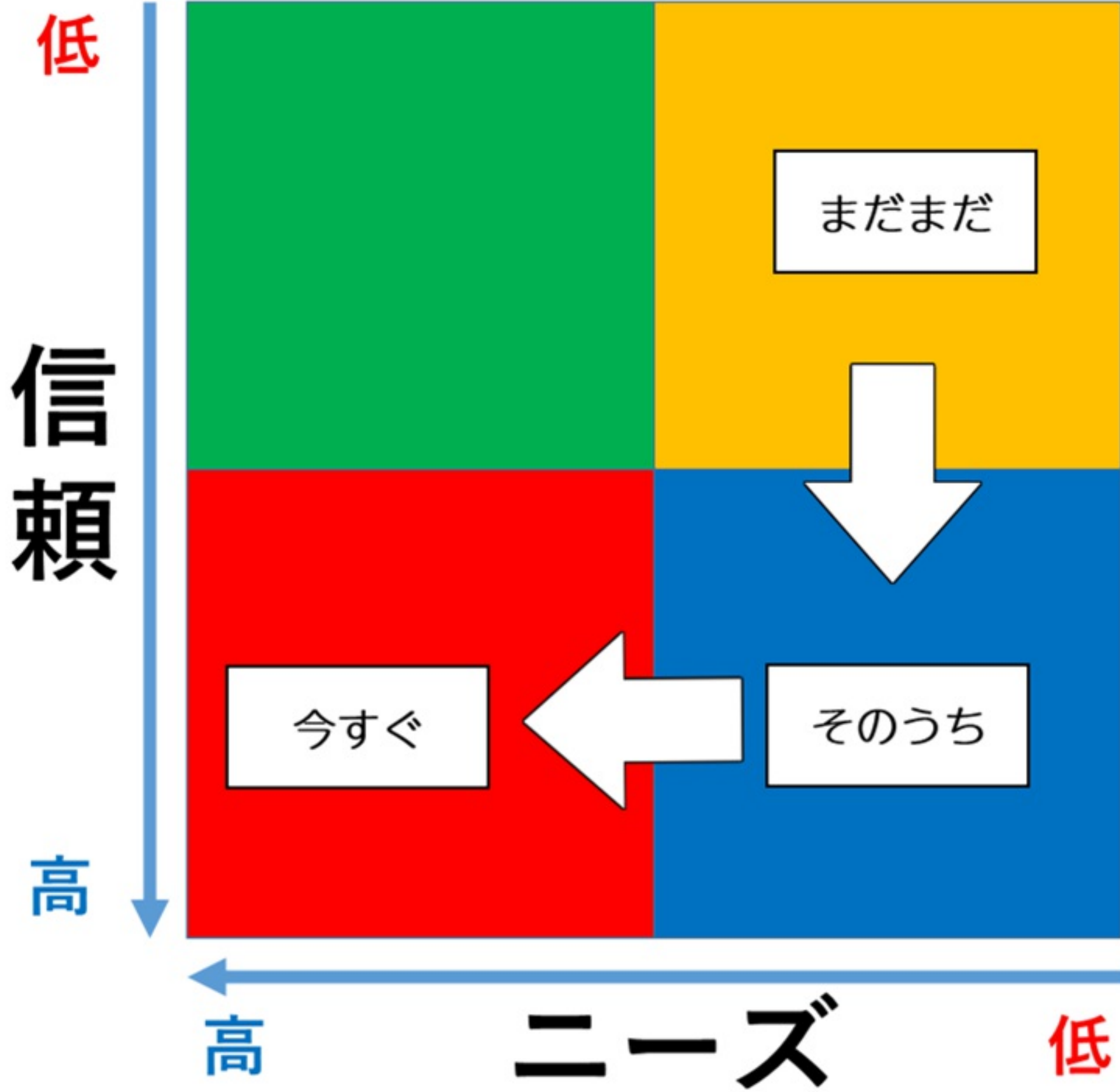
分かってるじゃない
でも、まだまだゾーンから
今すぐゾーンに、
いきなりは移動しないのよ。
そこでステップメールを
使うのよ



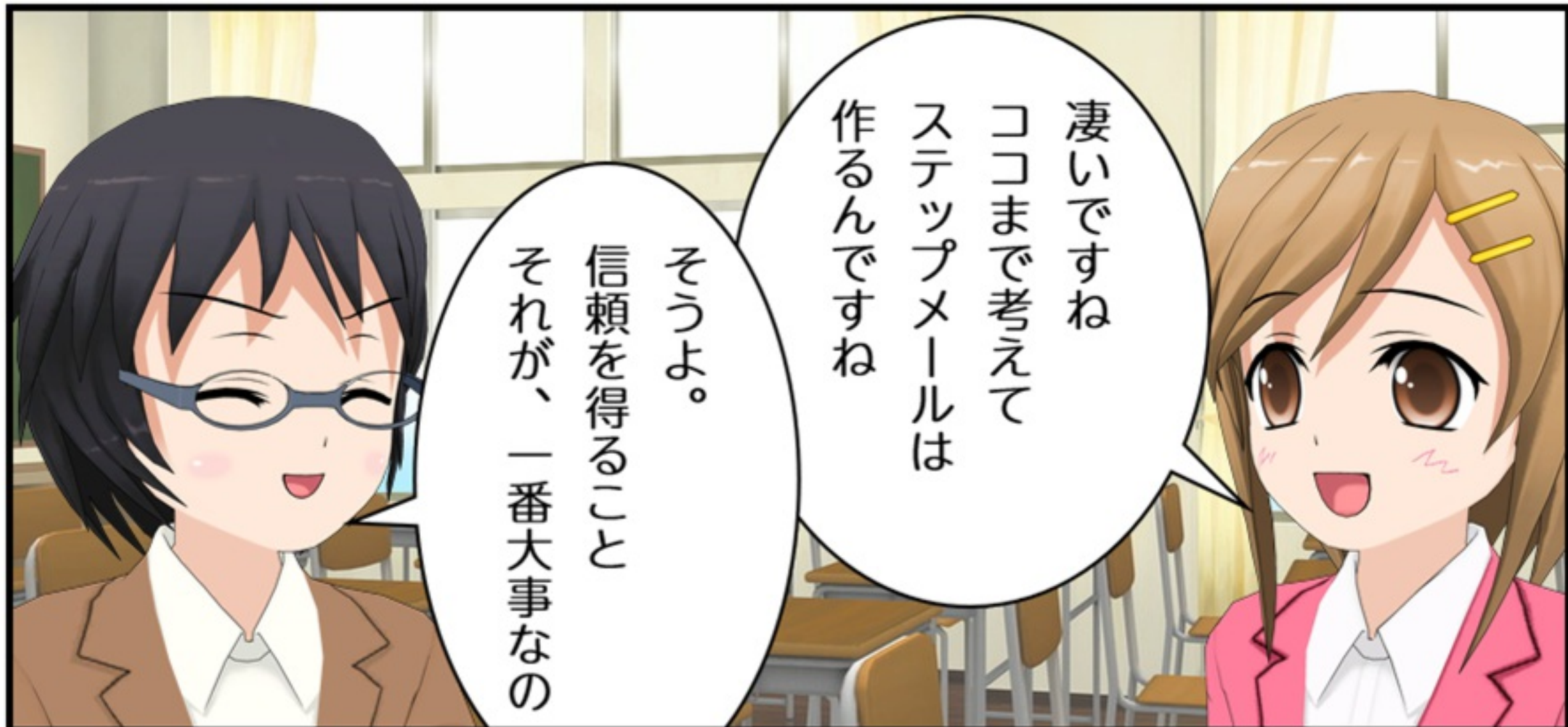
どう言っこと
でしょうか？

ちよつと、
この図を見てね

ステップメールによる2ステップ戦略



つまり、
信頼を得て、
必要性に気づいて
貰うのよ



凄いですね
ココまで考えて
ステップメールは
作るんですね

そうよ。
信頼を得ること
それが、一番大事なの



信頼を得れば、
後は一定の確率で
今すぐゾーンに
移動するの。
だから、ステップメールは
売り込みより
信頼を勝ち取る
内容にするべきなのよ



どんな内容が
信頼を得やすいんで
しょうか？

