

【ステップメール原稿】

■ 1 通目件名：お問い合わせありがとうございます。

[[name1]]様

コピーライターノベリストの
真山健幸です。

「人の心を動かす戦略的
マーケティング講座」に
登録ありがとうございました。

プレゼントの

「魅力あるプロフィールを作るための5ステップ」は、
以下からご覧ください。

<http://takeyuki-job.com/wp-content/uploads/2019/01/profile-sheet.pdf>

プロフィールは、読者（見込み客）
からの信頼を得られる
最良のツールです。

しかし、
その重要性に気づいている人は少なく
今から追加・改良できれば、
ビジネスを加速させる強力な
武器になります。

[[name1]]さんのブランディング・webからの集客に、ぜひ活用くだ
さいね！

こんなことで困っていませんか？

・起業したものの、集客方法を
あまり考えていなかった

・チラシを作って配ったり
ホームページを作ってみたものの
なかなか反響が来ない

・ブログを立ち上げてみたものの
書き方が分からないし文章も苦手

・ブログやメルマガ配信を始めたが
アクセスが集まらず、問い合わせも
少ない

・web に詳しくないし、勉強する時間
もない

こんなお悩みを抱えているようなら
きっとあなたのためになる情報をお
届けできると思います。
5分だけ手を止めて、最後まで
お付き合いください。

=====
コピーライターノベリスト真山とは？

=====
コピーライターノベリストなどという
変な肩書を名乗っている僕について、
少し自己紹介をさせていただきますね。
怪しい者ではありませんので（笑）

■元々は脚本家志望だった
元々は学生時代から放送業界に
興味があり、
放送関係の専門学校卒業後、
一時期はスポーツ中継の放送会社に
就職し、音声の仕事を
していました。

当時は就職氷河期。内定を得るだけでも一苦勞の時代です。

なのに僕の想いは、せっかく就職したその会社の業務には向いていませんでした。

というのも、専門学生時代に、卒業ドラマを制作したのですが、僕は脚本を担当しました。

生まれて初めて書いた脚本ですが、

出来の良き構成力と表現力の高さに「初めて書いたとは思えない！」と先生からベタ褒めされました。そのときに僕は、文章の楽しさに目覚めました。

「自分の書いた文章で人の心を動かすことって、こんなに楽しいのか！」

文章の魅力にとりつかれた瞬間でした。

文章で人の心を動かす仕事がしたいと思うようになった僕は、せっかく就職した会社を辞め、脚本家の養成所に通います。

入所後、30名ほどいる同期の中で最も早く成果を挙げます。

公共放送で制作されるドラマの脚本に僕の作品が選ばれたんです。

■ビジネスとの出会い

しかし成果を挙げたからといって、

コメントの追加 [尾畠1]: 何がどうよかったのか、具体的に入れると、真山さんの能力をもっと伝えられると思います。

コメントの追加 [尾畠2]: ブロックが大きくて少し読みにくいので、改行入れた方がいいです。

脚本家一本で仕事をしようとは
考えることができませんでした。

考えた末いったん脚本の道から離れ、
一般企業に就職し、営業の仕事を
始めます。

単調な毎日。収入も少ない。

上司からの叱責におびえる日々。

つまらない毎日が続きました。

それから10年以上の歳月が過ぎ、
ネットでのビジネスが登場したとき、
僕は転機を迎えました。

「人の心を動かす文章が、
ネットビジネスで活かせる！」

ホームページやブログが誰でも
作れる時代になったことで、
文章の持つ力を誰でも発揮できる
時代になりました。

さらにSEOなども学べば、
鬼に金棒です。

試しに始めたブログは、特定の
キーワードで検索したときに
1ページ目に表示されるまでに
なりました。

そしてネットで起業している多くの
方と出会い、ビジネスを学んでいく
中で、その楽しさも知ります。

コメントの追加 [尾畠3]: 改行入れた方がいいです

特に惹かれたのは、戦略的なマーケティングの重要性。

ターゲットの心情や状況に合わせた提案をしていくことで、絶大な効果を生み出すことが分かりました。

ひたすらブログの更新だけしていれば、そのうちアクセスも増え、収入も増えるだろうと思っていた僕の価値観が、これを学んでからは音を立てて崩れました。

=====
真山僕の持つ2つの武器
=====

- ・戦略的なマーケティング
- ・人の心を操る動かす文章の書き方

戦略的なマーケティングを理解すると、見込み客自身でも見えていない状況をこちらが把握することができ、見込み客に本当に必要な施策を提案することができます。

人の心を動かす文章の書き方が身に付けば、マーケティングの重要性、緊急性、成果が出たときの楽しさなどを、強烈な印象とともに伝えることができます。
見込み客の心を動かし、行動を促し、見込み客の未来を変えられるようになります。

マーケティングで頭脳を提供し、文章で行動に移すよう勧めることが

コメントの追加 [尾島4]: 自己紹介部分で関連性をもたせたいところです。戦略的マーケティングをなぜできるのか?

コメントの追加 [尾島5]: イメージ的に「動かす」の方がいいかもしれません。以降の「操る」も同上。

できるんです。

この二つが揃えば、自分のビジネスを
加速させることが可能です。

いや、自分だけではありません。

「他の多くの方にも伝えれば、
他の方その方のビジネスの手助けができるはずだ！」

そう思い立ったとき、僕はこれを
自分のビジネスにしようと
決めました。

他の方のビジネスが、加速していく
=====

「コピーライターノベリスト」とは
コピーライター×小説家という
意味です。

コピーライター、小説家として
人の心を操る動かす文章を提供する。

さらには、マーケティングについても
お伝えし、フォローすることで、

【あなただけの、戦略的な総合
マーケティングツール】
を作り出すことができます。

これによってあなたは、
集客に困ることがなくなって
いきます。さらに、見込み客は顧客へ、
顧客は優良顧客へと変わっていきます。
提供していくことが可能です。

コメントの追加 [尾島7]: そもそも、なぜ、この2つの武器が必要なのか? 読者は疑問に思うはずですよ。

コメントの追加 [尾島8]: 提供するものではなく、読者が真山さんのサービスを受けることで得られるベネフィットを書いてください。あなただけの、戦略的な総合マーケティングツールを作ることで、どういう状態になれるのか?

今後お送りする6通のメールで
[[name1]]さんのビジネスを
さらに加速させ、集客に困らない
理想的なツールの作成方法を、
お伝えしていきます。

ぜひ最後までお付き合い
くださいね！

それでは、明日からのメールを楽しみに
お待ちしております。

◆-----◆
コピーライターノベリスト
真山 健幸
E-mail: writing@takeyuki-job.com
HP : <http://takeyuki-job.com>

Facebook もやっています↓↓↓
[facebook.com/mayamatakeyuki](https://www.facebook.com/mayamatakeyuki)

◆-----◆

■ 2通目件名 :

【第1回】圧倒的集客力！「点」ではなく「面」で見る集客方法とは？

こんにちは！
コピーライターノベリストの
真山です。

昨日は本メール講座への登録
ありがとうございました。

プレゼントの「魅力あるプロフィール
を作るための5ステップ」
は、もうご覧になりましたか？

集客の基礎である、あなたの自己紹介を最大限に魅力的にする方法です。面倒な作業かもしれませんが、あなたの「ブランディング」にきっと役に立つと思います。

プロフィールを見た方が、
あなたという人間を詳しく知ると、
あなたを身近に感じ、あなたの考えに
共感することで、あなたに興味を持ち、
見込み客となってくれる確率がグンと
上がります。

ぜひお試しください。

もし、「書き方が分からない！」
「そもそも考える時間がない！」
ということでしたら、

真山にご連絡下さい。
インタビューさせて頂きながら魅力的なプロフィールをお作りします！

=====
点での集客方法とは？
=====

今日は、集客方法の全体像をあなたにお伝えしていこうと思います。

初めての僕のクライアントさんは、起業したものの、集客手段を考えていなかった！という方でした。

とりあえず独自ドメインのホームページは作ったものの、更新のやり方も分からない、何を書けばいいのかも分からない。

コメントの追加 [尾島9]: 「ブランディング」はあいまいなので、具体的なベネフィットを書いた方がいいです。

書式変更: インデント: 左: 0 mm, 最初の行: 0 mm

コメントの追加 [尾島10]: どうやって?と思われるので、フォームを入れるなどCTAをすぐ下に入れてください。

その他の集客方法も、チラシくらいしか考えていない。
後は知人のツテと口コミで、何とかがんばる！

とのことだったんです。

この方のお話を聞いて、ぜひサポートさせて頂きたいと思いました。
その方のビジネスプランや理念は、お話をうかがえばうかがうほど素晴らしいものでした。
しかし！それを実現させる方法をご存知ない…

「この方のビジネスが成長しないと、社会の損失にもなる」

心からそう思ったんです。

【とりあえず思いつく広告をうつ】
^^

これが「点」での集客方法です。
闇雲にブログを書いたり、チラシを配ったりしてみても、成果は上がりません。

例えば、入れ歯の宣伝をするために、インターネット広告に力を入れて、成果はあがるでしょうか？
ターゲットは、パソコンもスマホも使わない、ご年配の方々が主です。

成果を出すためには、

・マーケティングの全体像を把握し、
ことを理解し、
・見込み客が、自分自身でも気付いて
いない、「本当に求めていること」
は何かを掴んで、
・文章でその大切さを伝えていく。

この要素を把握する必要があります。
これが「面」での集客方法であり、
【戦略的なマーケティング】です。

=====
効果の上がる「面」での集客方法とは？
=====
マーケティングの全体像を掴む
ことが、効果の上がる集客方法です。

見込み顧客の心理状態に合わせて、
段階的に広告をうち色々な施策を行い、
集客していきます。

① 無料オファー

その名の通り、無料で提供する商品や
サービスのことです。

目的は、あなたのファンになってもらう
こと。まずは見込み客にあなたの存在を
知らせ、価値ある商品を無料で提供する
ことで、興味を持ってもらいます。

例) 名刺、チラシ、小冊子、PDFデータ、
動画配信、ステップメールなど

② フロントエンド（集客商品）

気軽に購入できる商品やサービスです。

低い単価で顧客が想像する以上の価値を
提供することで、信頼を獲得し、集客することが目的です。

コメントの追加 [尾島11]: ちょっと難しいかもしれま
せん。もう少し噛み砕いて。

コメントの追加 [尾島12]: 広告前提？

販売者側は見込み顧客の情報を得て、次に紹介するバックエンド、つまり本当に利益が上がる商品へ、顧客の興味を誘導させることができます。

他の商品の宣伝を行うこともできるようになります。

居酒屋で言うと、昼のランチサービスがフロントエンド、夜の飲みメニューがバックエンドと言えば、分かりやすいかもしれません。

例) セミナー、お試しサービス、相談会、バックエンド商品の一部を提供

③ バックエンド (収益商品)

あなたが提供するメインの商品です。

利益を出すための、高単価商品

になります。

フロントエンドまでを提供して得た顧客データを元に、セールスを行います。

例) 高額商品販売、サービス入会、コミュニティ化、月額継続契約

=====
オンライン・オフライン広告

=====
また、今まで紹介した集客方法の

中でも、大きく二つに分けることができます。

① オンライン

web 上の広告です。

作成するのに手間暇かかりますが、
一度作ってしまえば24時間働き続ける
優秀な営業マンと化します。
主に以下が挙げられます。

- ・ホームページ（ブログ）
- ・ステップメール（メルマガ）
- ・LP
- ・動画・音声コンテンツ

その他、都度作成する手間はありますが、
SNSやメルマガもオンライン広告に
入ります。

② オフライン

ネット以外の広告です。
実際に見込み客と会うことが多く、神経を
使いますが、すぐに優良顧客になって
くれる可能性があります。

- ・冊子、チラシ、名刺
- ・イベント開催
- ・セミナー開催
- ・相談会、交流会開催
- ・懇親会に参加

以上を踏まえながら、自分のビジネスに
ふさわしい[集客広告戦略](#)を考案していきます。
これが、戦略的マーケティングです。
^^

明日は、もう一つの重要な要素
「見込み客の心を掴む文章について」
をお届けします。

マーケティング戦略と組み合わせれば、

爆発的な効果を生み出します。
明日のメールのぜひご覧くださいね！

今回も最後までお読みいただき
ありがとうございました。

■ 3通目件名：
【第2回】他人の心を動かせる人がビジネスを制す

[[name1]]様

こんにちは！
コピーライターノベリストの
真山です。

今日も読んで頂いて
ありがとうございます。

今回は、他人の心を動かすことが
ビジネスを制すというお話を
させていただきますね。

=====
人は感情で買って、理屈で正当化する
=====

よくマーケティングの世界で、
こう言われるのを知っていますか？

例えば車が欲しいとき、どうやって
奥さん（ご主人）を説得しますか？
「子供の送迎に必要だし…」
「買い物に不便だし…」
などと理由をつけていますが、それは
本当にメインの理由でしょうか？

人間の本音は、もっとシンプル。

「車を買ったら、カッコイイだろうな」
などという、本能的な欲求が、どこかに
眠っていませんか？

人が何かを購入するときは、理屈で
メリットを悟ったときではありません。

感情が動いたときです。

^^

これを理解していると、人が本当に
求めていることが見えてきます。

そして、人本来の欲求に答えていく
ことが、ビジネスの成功にも
つながるんです。

=====

感情を動かすために必要な要素

=====

感情を動かすとは、コピーライティング
の世界では、欲求に答えるという意味も
あります。

それとともにもう一つ、僕が伝えたい
重要な要素とは、感情を動かすことは
【感動させる】という意味もある
ということです。

感動した経験は、深く記憶に刻み
込まれ、強く印象に残ります。
映画やドラマを見ていて、感動して
思わず涙したシーンなどは、何年経ってもそうそう忘れないですね？

この【感動させる】ということ
ビジネスでも生かすことができたなら？
見込み客に、あなた自身の情報、

もしくはあなたの商品の記憶を、
より深く刻み込むことができます。

ライバルと圧倒的に差がつくんです！
^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^^

=====

ビジネスにストーリーを盛り込む

=====

では、ビジネスに感動させる要素を
盛り込むとは、どういうこと
でしょうか？

人を感動させるときには、もれなく
感動させるに至る【ストーリー】が必要
不可欠になります。

映画・ドラマ・マンガ・小説などなど…
どれも人を感動させるものは、
ストーリーが存在する媒体だと思います。
理詰めで書かれた評論などで涙する人は、
あまりいませんよね？

これをビジネスに生かすんです。

具体的にどうするかというと、
あなたのビジネスを立ち上げるまでの
体験を、ストーリーを交えながら
劇的に描きます。

今のあなたの状態に至るまでは、
様々な葛藤、失敗と成功、出会いと別れ、
苦労や喜びがあったと思います。

これらを物語にして、見込み客に
読んでもらおうと、あなたのビジネスを
より深く知り、共感してくれます。

コメントの追加 [尾島13]: 改行必要？

ぜひ読んでみてくださいね！

<http://takeyuki-job.com/>

今回も最後までお読みいただき
ありがとうございました。

明日は、コピーライターノベリスト 眞山があなたに提供できる劇的变化に
ついて
詳しくお話ししたいと思います。

お楽しみにお待ちください。

■ 4 通目件名：

【第3回】コピー×ストーリー！見込み客の心を掴み、振り向かせるシス
テムをあなたに。

[[name1]]様

こんにちは！
コピーライターノベリストの
眞山です。

登録して下さった初日も合わせると、
今回が4通目になります。
そろそろ「コピーライターノベリスト」
という怪しい肩書も、見慣れた頃だと
ありがたいです（笑）

実際にお会いしている方はご存知だと
思いますが、僕は単なるどこにでもいる
少し太めのオジサンですので（笑）

さて、昨日までに「面」での集客方法と、
ストーリーテリングで見込み客の心を掴む
ことの重要性をお伝えさせていただきました。

ここで、少しおさらいしてみたいと思います。

■面での集客方法

見込み客との関係に合わせた**広告方法戦略**で集客していく。

1. 無料オファーで見込客の興味を引く
例) 名刺、チラシ、小冊子、PDFデータ
動画配信、ステップメールなど
2. フロントエンドで見込客の信頼を得る
例) セミナー、お試しサービス、相談会、
バックエンド商品の一部を提供
3. バックエンドで利益を得る
例) 高額商品販売、サービス入会、
コミュニティ化、月額継続契約

例に挙げた方法の中から、
自分のビジネスに最適な集客方法を
チョイスしていきます。

■見込客の心を動かす方法

1. 見込客の欲求を予想し、それに答える
2. 見込客の感情をストーリーによって
動かし、共感させ、ファン化する

いかがでしょうか？

マーケティングとは何ぞや？ということが**が**、少しでもお伝えできていれば
嬉しいです。

しかしまくお伝えできていたとしても、
すでに次の壁が立ちはだかっているかも
しれません。

コメントの追加 [尾畠16]: 起業当初だと、そんなに広告費かけられないかもしれないので、広告前提だと少しひかれるかもしれません。

コメントの追加 [尾畠17]: この前に改行必要？

「これ全部自分で作るんかいな!？」
「どうやって作ればいいんじゃい!？」
「作る時間も勉強する時間もあらへん!」

もしホームページを作ったことがない方が
1から勉強しようとするれば、膨大な時間が
必要です。僕も独学で勉強しましたが、
ネットで調べても分からないことだらけで、
何度ぞいらついでパソコンを投げつけようと
思ったことか。。。 (笑)

ならどうすればいいのか? 応えはカンタンです。
得意な人に任せてしまえばいいんです!

これらを請け負う代行業者を、
うまく使きましょう!

七かし安心してください! ~~(はいてま~~

=====
代行業者を利用するメリット

=====
僕のようなマーケティング代行業者を
利用すると、こんなメリットがあります。

■時間を有効活用できる

ビジネスをされている方にとって、時間は
有限。いくらあっても足りません。

その中で、集客手段構築にばかりに労力を
取られていたら、本来のビジネスに割ける
時間が少なくなり、本末転倒になって
しまいます。

「時は金なり」とは、
よく言ったものですね。

■苦手な作業を押し付けられる

- ・web が分からない!
- ・文章を書くのが苦手!

コメントの追加 [尾島18]: ちょっとわかりません。

・SEO?何それおいしいの?

人には必ず得意・不得意があります。

僕も高校時代数学は苦手で、赤点を何度取ったことか…

苦手なことは、どんなに勉強しようとしても吸収が遅く、ストレスもかかります。

苦手なことは、できる人・得意な人に任せた方がいいです！

学生時代の勉強と違い、

自分がやらなければいけないなんてことはありません。

むしろ人に任せた方が、楽に、そして成果につながりやすい媒体を作れます。

■広い視野でビジネスを考えられる

一人、もしくは数人でビジネスを立ち上げられた方でも、集客方法を知っている人がいるかないかで、ビジネス展開がガラッと変わります。

まるで狭い川を進んでいた小舟が、一気に大海に飛び出たように、今まで見えなかった景色が、突然目の前に広がるような感じです。

それは、僕自身が経験しているので、よく分かります。

僕にマーケティングを教えてくれる人

がいなかったら、今頃こんなメッセージをあなたに届けることなどできず、

ちまちまと自分のブログ更新のみに心血を注いでいたに違いありません。

マーケティングが分かる方とともに
自分のビジネスを俯瞰してみると、
新たな発見や気づきがいくつも
あるものです。

他の業者と眞山の違い 代行業者の選び方

もちろん眞山以外にも、実績もあり、
いいんでしょうか？

●とりあえず大手の web 制作会社へ
きれいで見やすいホームページを
作ってくれますが、それで終わりです。

ホームページはできても、それを
見てくれる人を集める方法は教えて
くれないか、もしくはさらに高額な
料金が発生します。

●安価なコピーライターへ
コピーライターの実力はピンキリ。
安価で請け負ってくださるライター
さんは、クラウドサービス等で探せば
見つかるでしょう。

でも、書いて終わりではなく、成果の
検証もしなければ意味がありません。
マーケティングのことまで熟知している
ライターさんは、そうそう見つかりません。

目的は記事のアップではなく、あくまで
集客のはず。
成果の伴わないライターさんが、納品して
終わりでは、本末転倒です。

業者を選ぶなら、

しかし僕は、大手の web 制作会社とも、実績あるコピーライターさんとも違う方法であなたをサポートすることが可能です。

僕の特徴は、

【オンライン・オフライン両面による戦略的マーケティング】

に加え、

【小説家・脚本家としての強みを生かした人の心を動かす文章力】

にあります。

~~大手の web 会社さんは、きれいで見やすい~~

コピーライターさんは、魅力的な文章を書いてくれますが、幅広いマーケティングのサポートまで行っている方はまれです。

初めてサポートさせて頂いたお客様からは「今まで止まっていたビジネスが、一気に動き出した。自力では悩んでいただけで、一歩も進めなかったと思う」

「こちらの意図を汲んで制作を進めてくれたことが助かった」

というお声を頂きました。

もしあなたが今そんな状態であれば、お手伝いさせていただきます。

大手 web 制作会社よりも安い価格で、コピーライターよりも見込み客の心を掴める文章と、あなたに最適な集客戦略方法を一緒に考え、構築していきます。

コメントの追加 [尾畠20]: 少し直接的なので、業者を選ぶ基準を示してから、選ばれる理由を示した方がいいと思います。

コメントの追加 [尾畠21]: お客様の声は、装飾して少し、目立たせたいところです。できれば氏名や職業も

コメントの追加 [尾畠22]: フォーム入れて、具体的なオファーをしてください。無料面談など。

明日は、

【永続的な集客のために必要な
4つの要素】をお伝えしますね。

今回も最後までお読みいただき
ありがとうございました！

■ 5通目件名：

【第4回】永続的な集客のために必要な
4つの要素

[[name1]]様

こんにちは！
コピーライターノベリストの
真山です。

今回は、今までのまとめもかねて、
永続的な集客のために必要な4つの
要素をお伝えしていこうと思います。

それとともに、僕が提供させて
頂いているサービスの特徴と、
あなたが申し込んだ場合に生じる
具体的な変化をお伝えしていきます。

=====
1. webからの自動集客手段構築

=====
まずはブログ量産やLP作成による、
webからの自動集客ツール構築です。
成果で現れるまで早くても3～6ヶ月
かかると言われますが、効果は絶大
です。

ホームページは検索エンジンで、特定の

キーワードで検索されたときに上位表示されるようになります。

それによってあなたのページの来訪者が見込み客となり、商品やサービスのLPから問い合わせがやってくるようになります。

前回も言いましたが、これによって

あなたは、24時間働き続ける優秀な営業マンを手に入れることができます。

訪問販売のような非効率な営業を仕掛ける必要はなく、自分のビジネスの発展に注力することができます。

2. オフライン集客手段構築

セミナーや交流会などの各種イベントに出向き、実際に色々な片とお会いする中で見込み客を獲得していく方法です。

私の最初のお客様も、同じセミナーに参加していた方でした。

当時、まだ自分のサービスすら確立していませんでしたが、そのお客様もコピーライターを探していたとのことで、タイミングがバッチリ合い、最初のお客様になってくださったんです。

このように、オフラインでの集客は、すぐに見込み客になってくれる確率が高いというメリットがあります。いわば、即効性がある集客方法に

コメントの追加 [尾島23]: このベネフィットをセクションの一番上に持ってください。あとは、その補足です。

なります。

オフラインでの集客方法には、
セミナーや交流会の開催、他の方が
主催するイベントへの参加など
色々あります。

僕も自分のビジネスを始めるように
なってからは、積極的に色々なイベント
に参加するようになってきました。

また以前僕は、ある社会人サークルを
主催していて、そのジャンルでは全国的
にも知名度の高い有名サークルへ成長
させた経験があります。
そこから、イベントを企画する際の
ノウハウも学びました。

そんな麦芽、見込み客と出会いやすい
イベントの探し方をお伝えします。
また、あなたがイベントを主催する
場合の具体的手順や集客方法も、
一緒に考えさせてもらいますね。

=====
3. 見込み客の心を掴む
=====

キャッチコピーやストーリーを
駆使して、あなた自身や商品を
PRし、見込み客の心に深く
刻みます。

これによって、あなたを身近に
感じてもらい、あなたの気持ち
に共感してもらい、信頼を獲得
していくことができます。

コメントの追加 [尾島24]: このベネフィットをセクションの一番上に持ってきてください。

コメントの追加 [尾島25]: 一番上に

これによってライバルと圧倒的な差をつけることができます。

ストーリーの力の強さを示す例として、AKBが挙げられます。あれだけファンから絶大な人気を得ている理由の一つに、「彼女たちの売れていない時代を、みんな知っている」ということもあります。

秋葉原の小劇場で、ひっそりと活動が始まり、今は国民的アイドルへ成長。その現在に至るまでの苦勞のストーリーも、彼女たちの魅力につながっているんです。単に歌がうまくてかわいい子が集まったグループというだけでは、ここまでの人気は得られなかったでしょう。

キャッチコピーにしるストーリーにしる、それぞれテクニックが必要なので、じゃあ思い立った日からやろう！と考えても、そうそううまくはいきません。

僕がお手伝いさせて頂ければ、この辺もしっかりと成果につながるフォローをさせていただきます。

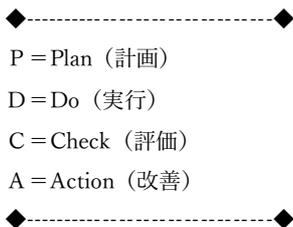
これによって、オンライン・オフラインによって得た見込み客が顧客へ、さらには優良顧客へとランクアップしやすくなるのです。

=====
4. 効果が出るまで検証
=====

一度施策を打ち出せばそれで終わり
ということはありません。

その施策が本当に効果を発揮するのか
繰り返し検証し、効果が思うように
出ない場合は、都度修正をかけて
いくことが大事です。

これをPDCAサイクルと言います。



この4段階の作業を繰り返すことで
改善を図る手法です。

特にLPなどは修正による変化が
ハッキリ現れやすく、ボタンの位置一つ
変えただけで成約率が跳ね上がった
などの実例がたくさんあります。

新たなLPを制作したり、チラシや
小冊子を作り直すと言った大きな
作業から、文章の細かい文言を変える、
ボタンやCTAの配置を変えるだけの
簡単な変更まで、結果を改善できるまで
修正を繰り返します。

コメントの追加 [尾畠26]: この前にベネフィット

これが一人でやっていると、なかなか
P（計画）D（実行）まではできても、
C（評価）やA（改善）までは手も
頭も回らないものです。

ブロッグ一つとってみても、評価とは
ブロッグの何を評価すればいいのか？
改善とは、何をどう改善すれば
いいのか？
それらを調べる方法も、独学で勉強
することになります。

…めっちゃめんどいですよね？（笑）

この辺も、お手伝いさせていただきます。
ブレインが二つ以上になることで、
1人で背負わなくて済みますし、
色々な改善方法も見つかるでしょう。

ずっと気が楽になるはずですよ。

=====
僕をサポートで実現できること

=====
起業家さんが用意しておきたい

宣伝ツールをワンセット用意する

【マーケティングサポートプラン】

サービス内容（一括）：

1. ワードプレスホームページ制作代行
（固定ページ5Pまで）
2. SEO診断（狙うキーワード選定）
2. ブログ作成代行（10記事）
3. ステップメール制作代行（5通）
4. プロフィール作成代行
5. リスト取得用LP制作代行

※上記内容から取捨選択

すでに起業している方の集客を
サポートする

【マーケティングコンサルプラン】

サービス内容（月額）：

1. SEO診断（アクセス解析）
2. ブログ作成代行（月4記事～）
3. web 上からの反響率解析
4. 月1回の面談（～30分）

上記2つのサービスを提供しています。

イメージしやすくお伝えすると、上記

1～3までの施策をサポートするのが

【マーケティングサポートプラン】

4をサポートするのが

【マーケティングコンサルプラン】

となります。

コメントの追加 [尾畠27]: 個別面談の時に提示でいい
と思います。

集客に必要な4要素、全て網羅して
あなたのビジネスをサポートすることが
できます。

もし集客ツールのことで何か分からない点
や質問、ご意見などあれば、遠慮なく
ご連絡くださいね！

明日は、

【よくある質問】をお伝えしますね。

今回も最後までお読みいただき
ありがとうございました！

■ 6通目件名：

【第5回】よくある質問

[[name1]]様

こんにちは！
コピーライターノベリストの
真山です。

おかげさまで、色々な方からお問い合わせを頂きました。

今回は、お問い合わせの中からよく聞かれる質問とその回答をまとめました。

このメールに掲載していない内容については、お気軽にお問い合わせください。

【お問い合わせ先】

writing@takeyuki-job.com

コメントの追加 [尾畠28]: フォームで。

=====
よくある質問①

具体的に、どんなサポートをしてくれるんですか？

=====
お客様のビジネスに合わせた集客戦略を
提案させていただきます。

ターゲットを絞り、そのターゲットに
有効な集客戦略を考え、提案します。
その中で、お客様の予算に合わせて
制作媒体を取捨選択していきます。

このサポートを含まないなら、お受け
しません！ということはありません。

例えば、マーケティングサポート
プランでしたら、すでにHPをお持ちの
方に、さらに新しくHPを作りましょう

という提案はしません。

その方に最適なサポートとなりますので、
もしご興味があれば無料相談を受け付け
しています。

上記のメールアドレスに一度お問い合わせ

下さい。

コメントの追加 [尾畠29]: フォーム挿入

=====

よくある質問②

ストーリーテリングという技術の
効果がイマイチ分かりません。

=====

よく分かります (笑)

ストーリーテリングと言っても、
その手法を取り入れたことによって、
効果が〇倍に跳ね上がりますという
ような、具体的数字や根拠を示すことは
難しいです。

この手法の効果の判断基準としては、
僕が作ったプロフィールやLPを読んで
頂き、翌日になっても印象に残った箇所
を覚えているか、LPならサービスの
内容を覚えているかで、判断して頂くしか
ありません。

もしあなたの心が動き、記憶に残っていた
のであれば、他の多くの方にも同じ印象を
残すことができると思います。

=====

よくある質問③

オフライン集客の中にイベントの開催と
ありますが、どんなイベントが

いいんでしょうか？

=====

これもお客様のビジネスによりますが、
セミナーか、相談会だと始めやすい
のではないのでしょうか？

特にセミナー開催がおすすめです。
セミナーでは、あなたのビジネスの
ターゲットとなりそうな人が持つ
悩みや辛さを予想し、それを「一部」
取り除くような内容にすると良いと
思います。

あくまで伝える内容は「一部」という
のがミソ。

一部を知ると、全て知りたくなるのが
人情というもの。

それが自分の悩みを解決できる有効な
手段と分かれば、なおさらです。

=====

よくある質問④

Web 上からのアクセス解析とは
どんなことをするんでしょうか？

=====

下記のようなデータを収集できるように
設定します。

- ・ ホームページのPV数
- ・ ホームページのユーザー数
- ・ ホームページにたどり着いたルート
(検索エンジンなのか、リンクなのかなど)
- ・ 検索エンジンからたどり着いた場合の、
検索されたキーワード
(どんなキーワードで上位表示されているか)
- ・ ホームページの滞在時間
(滞在時間が長いページほど、来訪者の

満足度が高い)

他にも色々ありますが、上記のようなデータを分析して改善点を見出さし、修正案を一緒に考えます。

また、問い合わせ数についても、LPやステップメールの内容を各種データとともに見直して修正内容を提案し、効果を検証します。

明日で、毎日お送りしていたこのメール講座も、いよいよ最終回。
最後に、僕の夢についてお伝えしますね。

今回も最後までお読みいただき
ありがとうございました！

■ 7通目件名：

【第6回】あなたのビジネスを、さらに加速させる。それが真山の夢です。

[[name1]]様

こんにちは！
コピーライターノベリストの
真山です。

ここまで僕からのメッセージにお付き合い
頂いてありがとうございます。
今回は、僕の夢をもう一度語らせて欲しいと
思います。

=====

単なる妄想好きの子供から、

コピーライターノベリストへ。

=====

僕は小さい頃、単なる妄想大好きの子供でした。

ヒーローごっこ、忍者ごっこ、友達を木の棒を振り回しながら、ヤンチャしていたことをよく覚えています。

どんな遊びをするにしても、そこには「ストーリー」が存在していました。

ヒーローごっこなら、悪の帝王の存在。そいつがどんな悪いやつで、ヒーローは、どんな苦難を乗り越えながら、やっつけていくのか。

それを友達と一緒に毎日ワクワクしながら妄想していました。

それから30年（笑）

ずいぶんオッサンになったものですが、根本的にはヒーローごっこをしていた少年時代とそう変わりません。

妄想の対象が、ヒーローからビジネスに変わっただけです。

僕を持つwebやライティングの技術で、どんな方のビジネスをどうフォローさせてもらうのか。

それによって、どのようにビジネスを成長させていけるのだろうか。

そんな、まだ見ぬお客様とのサクセスストーリーを、来る日も来る日も妄想しながら楽しんでいます。

あ、引かないでくださいね！

距離離れていませんか？

=====

【先着3名のサービス】

=====

そんな真山の夢ですが、すぐにでも「多くの方へ！」と息巻くのは、難しい現状があります。

すでにお一人の方をフォローさせて頂いていますので、現実的にマーケティングのフォローをさせて頂くのは【あと3名】が限度と思っています。

すでに独立開業している状態でしたら、何名様でもお受けさせて頂くのですが、本業がありつつのフォローとなりますので、ご理解頂ければ幸いです。

もしご検討頂いている方がおられましたら、ご相談だけでもお早目に頂ければありがたいです。ご予算や希望に合わせて、フォロー体制の提案をさせていただきます。

■サービスの流れ

(1) お問い合わせ

メールかスカイプ、もしくは直接お会いして、お悩みをヒアリング。あなたに最低なサービスと納期、その見積もり等をご提案【します】。

(2) 契約

案件ごとに電子契約書を作成し、メールで送信致します。作業内容を

コメントの追加 [尾畠30]: この後に、問い合わせフォーム

確認後、署名の上返信下さい。
(メールのやり取りのみで行う
ことができます)

(3) 入金
あなたからの入金を確認後、作業を
開始します。
入金は、銀行振り込みになります。

(4) 納品
期日までに納品します。納品方法は、
データをメールに添付して送信する、
web 上にあるデータを更新・追加
します。
データ以外のものの場合、直接お渡し
か、所定の住所へ発送となります。
コンサルの場合、毎月 1 回目時を調整
の上、web 上か直接お会いして面談
致します。

(5) 取引完了
期日までに間違いがないかご確認頂き、
問題なければ取引完了となります。
その他サービスのお申込みも、
お気軽にご相談下さい。

=====
メルマガ「真山通信」について

=====
ここまで僕のつたないメールを
お読み頂き、感謝の気持ちで
いっぱいです。

ビジネスは刻々と変化するように、
マーケティングも、その本質は
変わらないにしろ、手法はどんどん

変化していきます。

コミュニケーションツール一つ見ても
Skype に代わり、zoom というアプリが
台頭しています。

今は誰もが使っているLINEですら
今後新しいアプリが登場したら、今の
地位を脅かされるかもしれません。
こんな感じで、今後も様々な新しい
アプリ、サービスが登場し、
その都度マーケティングの
手法も変化していくでしょう。

コピーの打ち出し方も変わっていく
かもしれません。

その変化を捉えて、今後もメルマガ
を通じてあなたに役立つ情報を発信
していきたいと思います。
よろしければ、お付き合いください。

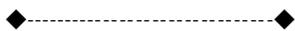
■メルマガ「真山通信」
(登録フォーム)

ここまでの内容で、
何かご意見やご質問ありましたら、
お気軽にお問合せくださいね！

僕からのメールは以上になります。

集客が安定し、あなたのビジネスが
さらに成長していくことを心より
応援しています。

ありがとうございました。



コピーライターノベリスト

真山 健幸

E-mail: writing@takeyuki-job.com

HP : <http://takeyuki-job.com>

Facebook もやっています↓↓↓

[facebook.com/mayamatakeyuki](https://www.facebook.com/mayamatakeyuki)

