

95%の人ができていない

メルマガを書く上でやっておかないといけな

い**13の秘術**

ここで学べること

- メルマガで稼げている人と稼げていない人の違いがわかる
- 稼げている人(5%)は無意識でできていること
- メルマガ以外のライティングでも使える(SNS、ブログ、youtube)

タイトル

- 1.得になる(損する)
- 2.新情報
- 3.好奇心
- 4.明るい面、プラス面(マイナス面)
- 5.手っ取り早く簡単

文章の書き方

- いきなり書かない→書く材料をまず集める
- 頭から書かない→書けるところから気にせず書き出す(口ずさみながらだと書きやすい)
- 誰に(どんな人=ターゲット)、何を(伝えたいこと=ゴール)を明確にする
- 構成を考える
- できてから修正する(誤字脱字、ゴールとズレがないかどうかなど)

読者との会話

- メルマガを難しく考えがち
- 特定の一人に送る手紙と思う(メルマガに限らずライティング全般にいえる)
- 会話するように書く(会話の方が記憶に残りやすい)

相手の悩みに共感する

- 私もそうでした・・・
- 人は理解されたい生き物
- 人は否定されたくない生き物

読者をほめる（読んでいる時 点であなたはすばらしい）

- 承認欲求＝人は認められたい
- 気持ちよくさせる

メリット/ベネフィット訴求

- メリットがないと動きません
- デメリットと感じると避けたいです
- ベネフィット(その先の未来)を求めている
- 冒頭に（今日のメールを最後まで読めば～～ができるようになります）←最後まで読ませる工夫。

読者に聞く

- セールスでうまくいかないのは聞いていないから
- ○○ですが興味ありますか？YESならクリックしてください→YESの人にセールスをする。
- 成約率100%はない。

想像力を刺激させる

- 行動させるにはイメージさせることが大事
- 具体例や五感を使った表現。
- 問題を克服した場面やクライアントがどのように変わったのか結果を伝える

4つの学習タイプ

- なぜ
- 何
- どうやって
- 今すぐ

名前を呼ぶ

- その方向けに送っている感覚になる
- メルマガ登録フォームの活用
- 無理なら「あなた」

次が読みたくなる工夫

- ドラマの次回予告
- 次回は〇〇についてお話します。〇〇は今後のメールでお伝えしますが

わかりやすく

- 小学生でもわかるような表現(専門用語は使わない)
- 結論→理由→(具体例)
- 言いたいことを一言でまとめる (要するに●●ということ)
- 1つのメールに1つのメッセージ

みやすさ

- スマホを意識(一行19文字以内)
- 改行
- 実際に自分の端末で試してみる