



メルマガ初心者 基礎マニュアル

メルマガ初心者が知っておくべき

基礎知識を解説

■ はじめに

このレポートの利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

このレポートに含まれる一切の内容に関する著作権は、レポート作成者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。これに違反する行為を行った場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず法的責任を負うことがあります。

レポート作成者は、このレポートの内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証を与えるものではありません。また、このレポートに含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を負わないものとしします。

このレポートの使用に当たっては、以上にご同意いただいた上、ご自身の責任のもとご活用いただきますようお願いいたします。

■ 目次

■ はじめに.....	2
■ メルマガ初心者基礎マニュアル	4
1.メルマガ発行者の仕事とは?	4
2.稼ぐ情報を提供する	6
3.稼ぐ仕組み (DRM)	7
メルマガにおける DRM の流れ.....	8
4.集客 (媒体を育てる+無料レポート)	9
5.情報提供 (=商品企画力) が必要	11
6.販売 (セールス) : メールという機能.....	12
7.『ステップメール』という仕組み.....	13
8.『企画』という売り方.....	16

■ メルマガ初心者基礎マニュアル

原田です。

今回はメルマガ初心者が知っておくべき基礎知識を解説しています。
どういう戦略でメルマガをやっていくか、躓くところをどう克服し、
収益化するかを理解していただきます。

この基礎知識を理解できなければ、稼ぐことはできません。

というわけで、ひとつ一つ丁寧に解説していきますので、自分ものにしていきま
しょう！

1.メルマガ発行者の仕事とは？

予め言っておきますが、
ブログをしている人に対して喧嘩を売っているわけではありませんので・・・。

それでは、まず結論から。

メルマガ発信者の仕事とは、
メルマガを発行しながら、教材を売ることはありません。
読者に価値提供をすることです。

え、って思われるかもしれませんが、
確かに何か物を売るということが仕事ととらえられがちですが、
一番大事なのは売るのではなく、いかに読者に喜んでもらえるかが全てです。

言い換えると、

メルマガ発行者から提供したものについて、
いかに価値を感じてもらえるかということです。

そういと、

価値を提供するという意味ではブログも同じと思うかもしれませんが、
これはあくまで僕の主観ですが、少し違っています。

それは、何かって言うと 『コンテンツに対する考え方』が違います。

引用：[『コンテンツ』とは](#)

↑いろいろ書いているのですが、メルマガ発行者にとってじっくりくるのは、
マーケティング用語集の解説に書かれています。

「本来の意味は、書籍等の目次や内容のことを指す言葉ですが、
Web サイトにおいてはサイト上で提供される画像、動画、音声、テキスト
すべてを含む『情報の内容』のことを指します。
メールなどを利用して見込み客をサイトに引き込むためには、
このコンテンツが重要な意味をなします。」

メルマガの流れはDRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）
というものです。

※DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）は後段で説明します。

つまりは、**集客して→読者を教育して→販売する**という流れです。

教育というのは、

読者と価値観を共有するためにメールを配信してくことになるのですが、
その読者と価値観の擦り合わせを行うと同時に、
コンテンツの提供も必要となります。

もう少し、かみ砕いて言うと、

単にメルマガは文章でも良いのですが、PDFや音声、動画でも問題ありません。

別に形式にこだわりはなく、大事なのは情報の中身になります。

メルマガ発行者は日々これらを作成しながら、
価値の提供をしていくことになります。

なので、ある意味メルマガ発行者は、コンテンツを作ることが仕事とも言えます。

2. 稼ぐ情報を提供する

メルマガというのは、本当に何を書いてもアリです。
ただ、この PDF を見ている人のほとんどが、
稼ぐ系の情報を発信しているかと思います。

なので、
結論から言うと、稼ぐ系の情報を提供して下さい。
基本的にこの業界に来る人は、稼ぐことにしか興味ありません。

どのくらいの期間で、どのくらい稼げるのか？

とにかくこれを、追い求めているのです。

何か他に強い拘りがあれば別ですが、そうでなければ、
稼ぐ情報を発信して行ってください。

ただし、絶対にやってはいけないのが、
ただ稼ぐノウハウだけをひたすら発信することです。

これをやってしまうと、タダのつまらないメルマガになります。
「コピーライティングとはどうのこうの…」

といわれても、別に読者は面白くも何ともない訳です。

単なるノウハウならば、

あなたのメルマガを読まなくても教材を見れば、全て書いています。

なので、情報発信のポイントは

- ・自分が今どんな作業をしているかとか、
 - ・自分が失敗したことをどうやって克服したのか
 - ・読んでくれている人にどんな世界を見せたいのか など、
- そういう、**あなたならではの**ことを発信していきましょう。

要するに、**あなたへ注目してもらおうこと**が全てですので、そこに注力した情報を発信していきましょう。

3.稼ぐ仕組み（DRM）

販売手法の一つで

DRM（ダイレクト・レスポンス・マーケティング）と言います。

この手法を取り入れることで、

より購入率の高い安定した収入が得られるようになります。

DRM は、Direct Response Marketing の略でそれぞれの英単語を訳すと

次のようになります。

- ・ダイレクト＝直接
- ・レスポンス＝反応
- ・マーケティング＝販売手法

全部を訳すと、「直接反応を取る販売手法」ということになります。

なので、ただ単にメールを送るだけでなく、

読者の反応を取りながらメールを送って商品を販売していくことになります。

メルマガおける DRM の流れ

基本的な流れは、以下の3つになります。

- ・読者を集める（集客）
- ・知識を提供し、信頼関係を築く（教育）
- ・商品売る（販売）

たった、**これだけ**です。

具体的に言うと、

- ・無料レポートやアメブロ、Twitter から LP（ランディングページ）に誘導し、メールアドレスをメルマガフォームに登録させて、
- ・日々メルマガを送り、メルマガで価値を提供しながら、
- ・その読者さんへ商品売るということです。

実際はいろいろとやることはありますが、

今は、この3ステップを理解すれば OK です。

図で表すとこんな感じです。



集客はより広く取っていき、販売に行くにつれて、狭く幅を絞っていくイメージです。

まあ結局、販売後も含めて、

どれだけ仲良くなれるかが最も重要なことなんです。

なので、売って終わりではなく、

売った後の展開次第で、次の売上に繋がってくるんですね。

これが上手い人は、売るたびに収入は倍増していきます。

つまり、どんどんリピーターを増やしていくのです。

とにかく売るとともにファンを増やして、
雪だるま式に収入を増加させていきましょう。
ただ、これまでの売り方のように、特典を付けてあとは販売者任せだと、
読者はリピーターにはなってくれません。

大事なことは、**あなたを好きになってもらうこと**です。
他人の商品を売っても、結局はその他人の商品なので、
自分から買われたからといって、自分のファンになるとは限りません。

そこであなたに超おススメの方法となる販売方法が、
「企画」という売り方です。
(企画については、この PDF の最後に説明します)

この売り方をする事によって、お客さんの信頼度は、
販売者よりもあなた方が高くなります。

この「企画」という売り方こそが、ファンを増やして、
リピーターを次々と生み出すノウハウなのです。

4.集客（媒体を育てる＋無料レポート）

メルマガで最も土台となるのは、集客です。
僕のおススメとしては、無料で使える媒体で集客をすることです。

これは個人的な感覚ですが、ネット上にある媒体は全て
メルマガ読者を集めるための媒体でしかない
と考えています。

具体的には、アメブロや Twitter からランディングページ (LP) に誘導し、メルマガ登録画面からメールアドレスを登録してもらうということです。

自分が作ったブログもしかり、メルマガに誘導するようにブログにバナーを貼るなどして、全ての媒体はメルマガ集客の導線と考えた方が良いでしょう。

そのためには、集客するための仕組みを構築することはもちろんですが、その媒体も育てていく必要があります。

ここでいう媒体を育てるとは、日々取れるリストの数を増やしていくために、例えば、

アメブロの読者数を増やしたり、Twitter のフォロワー数を増やすなど、媒体そのものを強化していくということです。

それから、もう一つ集客するための手法として、無料レポートがあります。

無料レポートについては、登録されるのが捨てアドレスだとか、そもそもダウンロードされないなど、いろいろ言われていますが、そうは言っても無料レポートスタンドに集まる人は少なくともネットビジネスに興味がある人なので、外せない集客方法の一つだと思っています。

基本的に、この集客ができなければ、そもそもメルマガの配信先がないので、最初は集客に一番時間をかけて下さい。

目安として、まずは1000人集まるまでとにかくがむしゃらに集めましょう。とにかく無料でできる手法をとことんやり尽くし、24時間態勢でメルマガの読者を集めていきます。

そのくらい集客は大事ですし、
いくら文章力を鍛えても読んでくれる人がいなければなんにもなりませんよね。
なので、集客からメルマガは始まるといっても過言ではありません。

集客は、億を稼いでいる人でも集客し続けているくらいですので、
最も重要項目なんです。

ましてや、まだ1000リストにも到達していないのであれば、
まずは集客に1点集中して、読者を集めましょう。

5.情報提供（＝商品企画力）が必要

実は、メルマガはコンテンツ（画像、動画、音声、テキストなど）を作る力があるかないかで読者が感じる価値（満足度）も違ってきます。

何となくわかりませんか。

ブログはビジュアルも大事なので、
サイトそのものの構成や画面遷移などを充実させることが必要ですが、
メルマガはただのメール、文章、もっと言うと文字だけなので、
コンテンツの中身の充実が必要となりますよね。

提供している情報に価値があるかどうかを判断するのは読者さんなので
絶対的な価値基準はありません。

しかしながら、読者さんが開封するかどうかは別として、
価値としてのコンテンツを提供し続けることは
唯一の価値基準であることは、間違いありません。

なので、繰り返しになりますが
メルマガ発行者はコンテンツを作ることが仕事となるわけです。

それがメインの仕事となることによって
作ったコンテンツ（テキスト、音声、動画など）が
結果としてアフィリエイトする**商品の特典**となったり、
また、**独自商品**としてセールスことにも**流用**できるようになります。

つまりは、メルマガで提供する情報そのものをコンテンツとして販売する、
いわゆる商品企画力を養うこともメルマガ発行者においては
必要となってきます。

6.販売（セールス）：メールという機能

メルマガアフィリっていうと、
読者を集客して、メールを配信して教育しながら最終的にはセールスする
という単純なビジネスですが、
そもそも、メールという機能について少しだけお話しします。

改めて言うまでもないですが、集客された読者数にもよりますが、
たった一通のメールで何百、何千、何万の人に一度にセールスできるってこと、
どう考えてもすごくないですか！

よく‘梃子の原理’って仕組みを簡単に言ってますが、
リアルの世界でそんなことはあり得ない話です。

例えば、人気の飲食店（ラーメン屋）で行列を作ったとしても、
高々何十人の世界。

それも向こうからのアクションがない限り、そんな世界はないわけで、ましてや、人気店になるまでに何年もの修業を経て、しかも少なくとも何百万の初期投資をしての結果です。

ラーメン屋になろうと一念発起して、やったとしても全ての人がそんな人気店になることもないわけで、それもほとんど氷山の一角です。

それに比べて
セールスをするためにメール機能を使うってこと、一通のメールで・・・、考えれば考えるほど、すごい世界ですよ。

7. 『ステップメール』という仕組み

メルマガはステップメールというメール配信システムを組むことで、自動化することが可能となります。

そもそも、ステップメールとは、セールスをするために送る一連のメールのことです。予め設定したシナリオを順番に送るのが一般的なスタイルです。前述した **DRM**（ダイレクトレスポンスマーケティング）をする場合には、この仕組みは必須となります。

これは、よく言われることで、寝ていても、旅行に行っても、同僚と飲みに行っても勝手にメールが配信されて、気がつく・・・商品が売れているということがメルマガにはあるとされています。普通はあり得ない世界ですが、このステップメールをうまく仕組み化することでそれが現実となります。

つまりは、**パソコンに触れなくても**

自動でメールが送信、商品が自動的に販売されるという、まさに、不労収入を手にすることができます。

想像しただけで、超すごくないですか！！

なので、仕組を構築し、自動化するまでは、何が何でも頑張らないといけません。

少し話は変わりますが、ステップメール=**セールスメール**

というイメージになるかと思いますが、ここで一旦ステップメールから離れて普通のメルマガについて考えてみましょう。

メルマガというと毎日もしくは定期的を送るメールというイメージですよね。これはメルマガ初心者にとっては**悩みの種**だったりしますよね。

「書くネタ無い・・・」というものです。

これについては「頑張って情報を仕入れましょう！」としか言えませんが、今回はそんな話ではありません。

きちんとメルマガを送る習慣化できていれば良いですが、ちょっと気が向かずに書かない日ができるとそのままズルズルと書かない日が続きます。そして結局、書かなくなります。

そこで、ステップメールという仕組みが生きてきます。

つまりは、普通のメルマガもステップメールに乗せて配信する仕組みを構築すれば、何ら心配することはないのです。

メルマガを発行するうえで大切なことが2つあります。

- ・メルマガは文章（音声や動画などのコンテンツもありますが）ですので、もちろん文章力。

自分を知ってもらい、好きになってもらう、商品を買ってもらうことも全て文章で書きますので、そのためのクオリティは上げなければなりません。

- ・実は文章力よりももっと大切なもの、それは、**メルマガを発行し続ける**ということ。文章の中身も大切ですが、読者との関係を構築する、つまりは**忘れられないために**最初は毎日1通くらいのペースで送ることが大切です。(とはいっても毎日送られてくることを嫌がる人もいますので数日間隔で送ることも場合があります。)

なので、予め送るメルマガの内容を書き溜めておいて、ステップメールにセットして送るという活用の仕方も十分考えられます。

ちなみに、僕はブログを更新した時にメルマガ用の記事にアレンジしたり、逆にメルマガにURLを貼ってブログの該当記事にリンクさせたりして、極力ステップメールへ乗せようとしています。(既に2ヶ月分の記事を作成していますが、今後もその期間は延ばしていこうと思っています。)

ステップメールはセールスでしか使えないとか、普通のメルマガで使っていけないなど、決まりはないので、僕はそういう使い方をしています。

そんな意味でも、普通のメルマガもステップメールというメール配信システムを組むことで、自動化することが可能となります。

でも、事前に書いたからといってそこに胡坐をかいているわけではありません。ネタには鮮度がありますので、その時ふと思いついたことがあれば即日書いて配信します。

つまり、予め書いたメルマガはそのまま発行し続け、時折リアルタイムでメルマガを流すということです。こうすることで本当の意味でのリアル感を失わない「日刊」メルマガが実現できます。

だからといって読者がどのメルマガがステップメールで発行されたもので、どのメルマガがその日に書かれたものなのかは分からないんですよ。（まあ鋭い人は見抜くかもしれませんがね・・・）

8. 『企画』という売り方

では、最後に売り方について話します。

前述したように、信頼度が
販売者よりもあなた方が高く
なるように売らなければリピーターにはなりません。

そこで「企画」という売り方こそが、ファンを増やして、リピーターを次々と生み出すノウハウなのです。

具体的には、『プロモーションアフィリエイト』と言われる手法で、企画として、教材に特典はもちろんのこと、読者のサポートをしていく販売する手法です。

もう少し、かみ砕いて言うと

- ・ **これまでの販売手法：**
教材＋特典（例えば、音声や動画をセット）
- ・ **これからの販売手法：**
企画（教材＋特典＋補足などのメールやスカイプサポート付き）

わかりやすく言うと、

教材がメインではなく、特典も含めあなたがサポートすることがメインである
という販売手法となります。

これによって、

もともとの教材の販売者はもちろんですが、
あなたに対しても信頼するようになります。

これからの販売手法はこれにとって代わります。

もう、普通に特典を付けるだけで売れる時代ではありません。
ましてや、別の人で作った特典など付けても見向きもされません。

リピーターになるよう、他と差別化できるような企画を打てるかが、
勝負となります。

それでは、ここまで読んでいただきありがとうございました。

メルマガ初心者が知っておくべきこれらの基礎知識は非常に重要です。
この基礎知識を理解できなければ、稼ぐことはできません。

今後は、これらの基礎知識を踏まえたうえで、
メルマガで稼げるよう、共に頑張っていきましょう！！

原田 しんじ