

毎月5名高額商品のご成約をいただく

メルマガ集客のコツ

“書けない”が“書ける”に変わった



トレーニング法

集まる集客® アクティブドリルトレーナー
神崎智子

たった一人の美容室経営で
月商300万円を毎月稼げる
メルマガ集客成功術徹底解説

.....
本書を手にとって
いただき
ありがとうございます！
.....



お客様が**集まるアイデア**を仕組み化する
集まる集客®アクティブプランナー
神崎智子です。

月商7桁8桁到達している人がやっている
集まる集客®の事例をもとに
メルマガ集客のコツを知り
月商7桁以上にしたい方へお届けします。



本書があなたにお約束すること！

【こんな起業家にオススメです】

- ✓毎月毎月新規の集客に疲れている
- ✓リアルな集客は得意だけれど
WEBを活用した集客ができていない
- ✓月商7桁の収益を安定化したい
- ✓理想的なお客様だけが集まる
仕組みを創りたい

本書で解説する集まる集客®実践者の
成果の事例を置き換えてください！

メルマガ集客のコツを知り

“書けない”が“書ける”に変わります！

集まる集客®の成果はすでに多くの起業家が実証済みです！

期間限定

読者特典



月商7桁8桁を実現した
96名の起業家の事例をもとに
あなたの集客の問題を解決する
メルマガ集客お悩み相談会



通常21600円

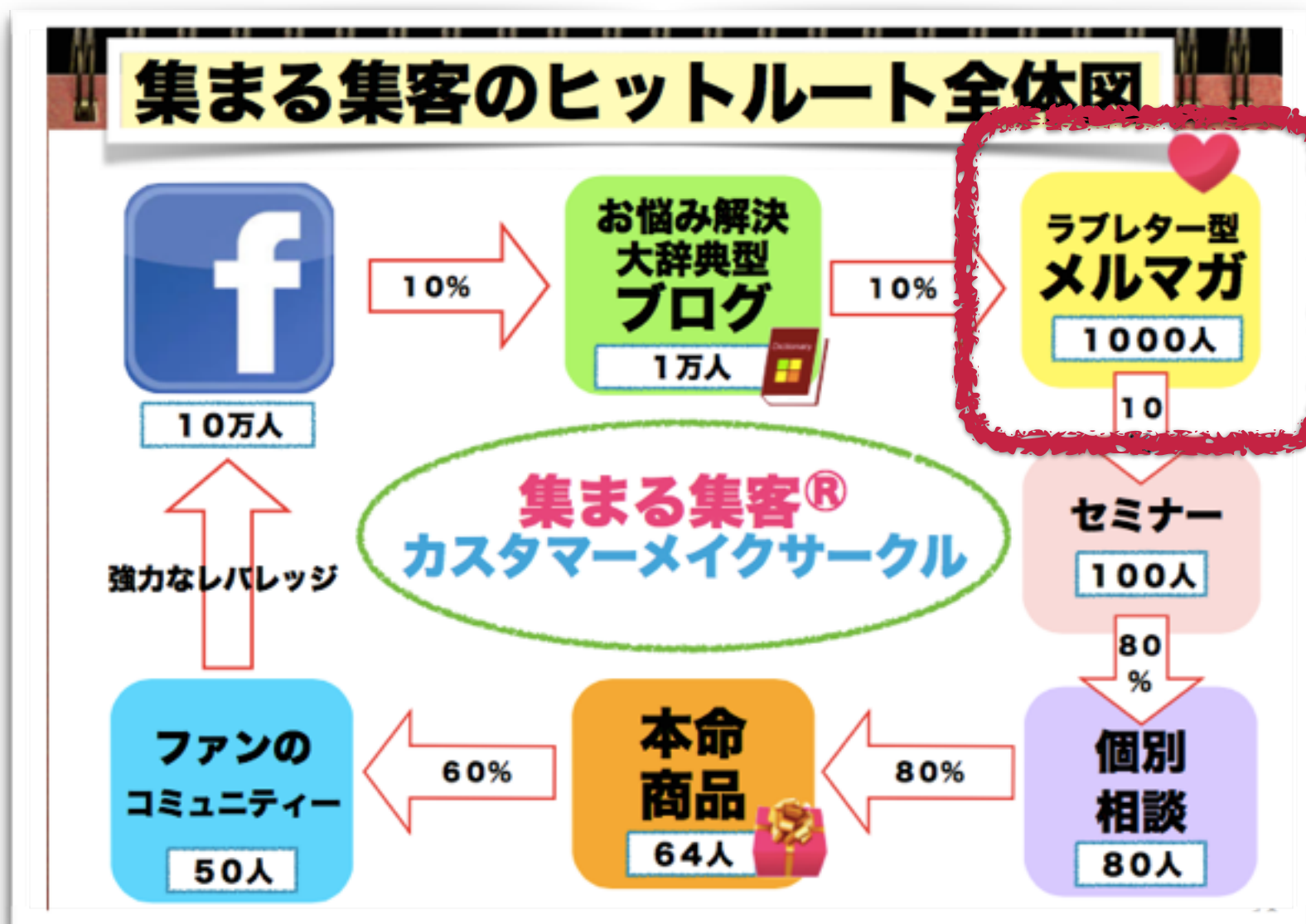
先着10名様 **無料**
お申込みはこちら

メルマガ集客って
何?と感じたら
クリック



問題は**チャンス**に変えられます!

集まる集客®で **96名**の起業家が
月商7桁8桁に到達した再現性のある
売り込まなくても
お願いされる集客の仕組み



この中のメルマガを活用し
スタッフを雇わずたった**一人の経営**で
月商300万円を毎月稼げるようになった
事例を元に徹底解説します！



集まる集客®メソッドをもとに 月商7桁連続到達は当たり前 毎月300万円稼ぐサロン経営を実現！

毛先1mm切るだけで
マイナス10歳の髪質に
ヘアトランスフォーム
髪質改善家
宮崎 きみやすさん
(神奈川県 40代)



宮崎さんの集まる集客®を学ぶ前のお悩み

- ✓ホームページに高額費用をかけたのに
Webからの集客ができていない
- ✓商品に自信があるのにわかってもらえない
- ✓自分の理想的なお客様に会えない
- ✓そもそもWEBが苦手
- ✓売上が安定しない
- ✓毎月毎月新規の集客に疲れた



どのように変わったのか？

文章を書くのが苦手です。書いたこともなかった

メルマガを毎日書き続け

今年8月、美容師業界は閑散期と言われる月に

過去最高売上**月商340万円**に到達されました。

**ヘアサロン経営者が
月商300万円を毎月稼げる
そのメカニズムを徹底解説**

**理想のお客様が集まる
ヒント公開！**

なぜメルマガから集客できるのか？



**メルマガは情報を発信して
お客様と信頼関係を創る
基本となるツールです。**

理想のお客様に出会える メルマガ集客3つのヒント



写真で証明した事例の載せ方

商品やサービスを受けたBefore, Afterの差が
パッと見てわかる写真を掲載する

開封率を上げるタイトルのつけ方

自分の頭で考えない！

真似するだけ、置き換えるだけで

グッと惹きつけるタイトルのつけ方にはコツがある

ストーリー性のある仕込み予告告知

映画のような興味をかき立てられる

ファンに期待させる仕込みのプロモーション

宮崎さんはこの3つのヒントをもとに
毎日メルマガを書き続けました！



ヒント1.

写真で証明した事例の載せ方

商品やサービスを受けたBefore,Afterの差が
パツと見てわかる写真を掲載する



「写真付きのお客様の声」

理想のお客様からお願いされる
プロとなるため重要なもの

写真付きのお客様の声があるのとないのとでは
どのように**信頼度**が変わってくるのでしょうか？

お客様の声さえあれば

あなたの元にお客様が集まってくるようになり、
集客の悩みが解消されるようになります。

インターネット検索で

「お客様の声」とキーワードを入れて
画像検索してみるたくさんの業種の
お客様の声が出てきます。

新聞広告、新聞折り込みチラシ、ダイレクトメール
雑誌広告にも「お客様の声」を見かけますよね。

「お客様の声」を活用することが なぜ重要なのでしょうか？

55歳



60歳



※同一人物です

それは「お客様の声」には
見たこともないもの、触れたことがないものに対する
不安を取り除く力があるからなのです！

では、宮崎きみやすさんの事例である
お客様の髪を切る前と後の比較した
変化が証明された写真ベスト3をご紹介します！

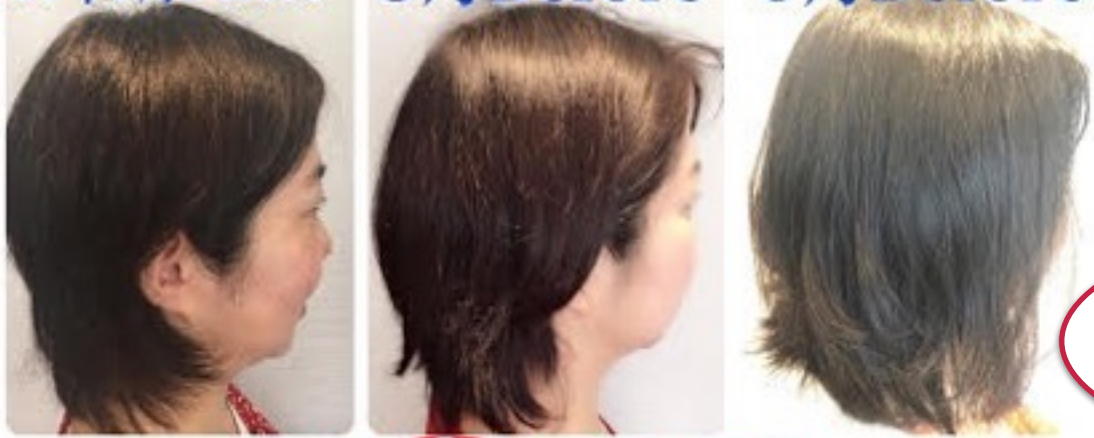


Before, After写真 ベスト3



1年間の変化の比較写真

29年8月Before 3月Before 9月Before



after



スマホで見ても
違いがはっきりと！



←ヘアトランスフォーム
の髪質

←1年で12~15cm
伸びた境目

←29年8月前の髪



髪質ごとの4人の比較写真①

Before



after

それぞれの髪質が変わり、
パサつきや、クセ毛などの
髪そのものの悩みが
解消され、ツヤのある
美しい髪質に変化したこと
がわかります。



髪質ごとの4人の比較写真②

Before



after

同じ方ではなく、
いろいろな方の髪質の
変化を比較してみせる
ことで興味をかき立てます。

お客様の声は最高のプロモーションツール

しかし、毎日毎日同じお客様Before,Afterの写真がメルマガで送られてきたらどうでしょう？

事例の写真を1人分しかもっていない美容師さん

事例の写真を100人分もっている美容師さん

あなたはどちらの美容師さんを信頼しますか？

当然、100人分のお客様の事例をもっている美容師さんが信頼されることでしょう。

お客様の声は、売り込まずにお客様があなたのことを信頼してくれる最大のプロモーションとなるのです。

成果事例の写真を活用することで

お客様から**「お願いします！」**

と言っていただけプロになることができます。



単なる読みものではなく魅せるもの

写真つき、文字色も付けられるメルマガの配信方法は、**HTMLメール**です。

動画や音声で、視覚的、聴覚的なアプローチをすることができるのです。

表現力豊かなビジュアルのHTMLメールを、誰でも気軽に配信できる時代になりました。従来のような文字だけでは伝わりにくい内容を、写真や、図解などを交えて、お客様のポケットに届けることができます。





ヒント2.

開封率を上げるタイトルのつけ方

自分の頭で考えない！真似するだけ、置き換えるだけでグッと惹きつけるタイトルのつけ方にはコツがある



「タイトルをつけるコツ」

開封したくなるタイトルは
16文字で魅力的に

メルマガ読者が、メルマガのタイトル(件名)という入り口をクリックすることなくあなたのメルマガを読むことはありません。つまり、件名を**クリックする確率を高める**創意工夫ができれば、あなたのメルマガはたくさんの未来のお客様 = ファンが集まるようになるということなのです！

どのように件名をつけたら良いのでしょうか？

宮崎きみやすさんが行った
メルマガ件名ベスト3をご紹介します！



メルマガタイトル ベスト3

宮崎さんは8月のテーマを「**パサパサ髪**」としました



パサパサ髪にならない7つの法則
開封率 27%



**パサパサ髪からさようなら
その勇気ある一歩で決まります！**
開封率 26%



パサパサ髪にならない8割の〇〇〇〇とは?!
開封率 25%

平均開封率は21%前後のところ
通常の4~5%開封率が上がっています。

スマホでチェック！

最初の16文字くらいしか
開封前の受信メール一覧に
表示されません。
最初の16文字を魅力的に！



タイトルはどのようにつけたのか？！

雑誌や本のタイトルから置き換えです！

一流のリーダーが守っている「8つの成功法則」

置き換え！

パサパサ髪にならない7つの法則

英会話の「気まずい沈黙」とさようなら。
「疑問音読」でトレーニング！

置き換え！

パサパサ髪からさようなら
その勇気ある一歩で決まります！

「身だしなみ、挨拶、接遇」を徹底すれば、
問題の8割は解消する

置き換え！

パサパサ髪にならない8割の〇〇〇〇とは?!

置き換えることからだんだん開封率の高くなる
タイトルをつけられるようになります。



ヒント3.

ストーリー性のある仕込み予告告知

映画のような興味をかき立てられる
ファンに期待させる仕込みのプロモーション



「観たくなる気持ちを掻き立てる」

計画的にメルマガを配信し、体験会や個別相談につながる仕込みが重要！

計画的にメルマガを配信 = 仕込みをしていくと
体験会や個別相談会につながるというのが
仕込み予告告知です。

例えば、映画の「スターウォーズ」

スターウォーズという観たことがない方でも
一度は「スターウォーズ」という言葉を
聞いたことはあるでしょう。

もともとスターウォーズを観たかったわけでは
なくても、テレビや雑誌で紹介される

スターウォーズのプロモーションを見ていたら、

観たくなる気持ちを掻き立てられてしまい、

きっとわたしたちはスターウォーズを
観に行ってしまうに違いありません。

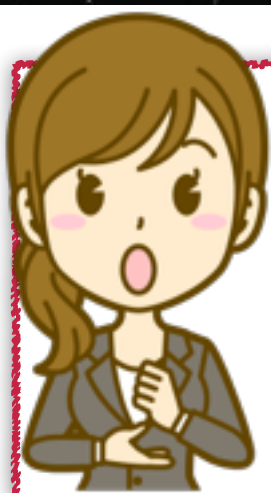
期待させる仕込みのプロモーション

世の中には、仕込みなしに、突然、映画を公開する映画会社はありません、映画を公開する**半年前**には、ファンに映画公開を**期待させる仕込みのプロモーション**が始まっています。

この**映画会社の戦略を置き換え**ていきます。体験会や個別相談会も映画と同じく、募集を開始する前の段階で、ファンに期待させる仕込みのプロモーションを行っていくと集客がしやすくなります。



【出典】スターウォーズ部より引用



！スターウォーズの
プロモーション
一年以上前から
始まっている！



どうやったら人の気持ちを動かすことができるのか？！

過去最高売上到達した宮崎さんの例を上げると

8月のテーマを「パサパサ髪」

パサパサ髪を解消するにはどうしたらいいのか？

どのようにしたら体験会にいつてみたい気持ちを掻き立てられるのか？

パサパサ髪について、毎日語っていきました。

興味を掻き立てるには、仕込みの構造があります！

自分の問題を解決できるかもしれないと感じていく 仕込みの構造

【問題の提起】

どうしてパサパサ髪になってしまうのか

【問題解決への興味】

どのようにケアするのが良いか？

【解決した事例】

パサパサ髪の悩みを解消した

Before, Afterの写真つきのお客様の声

【予告】

今やる理由など(問題解決への欲)

【告知】

欲を満たす衝動

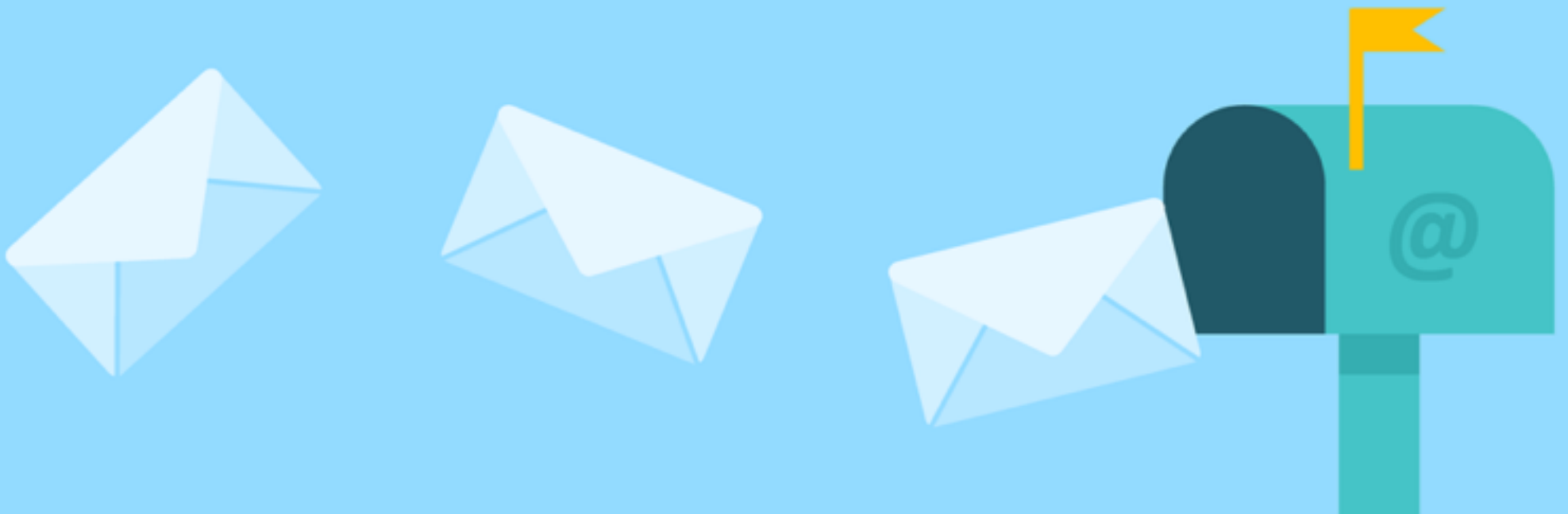
行き当たりばったりの告知集客から脱却！



仕込み予告告知をすることで宮崎さんは
9月も体験会が**集客せず**とも埋まり、
ファンがどんどん増え続けています。



それは宮崎さんの商品が 特殊だからできたのでは？



宮崎さんは**真似る**だけ、**置き換える**だけで、メルマガが書けないが書けたに変わりがかりすぎている時間も短縮することができました。メルマガを毎日続け、集客ができています。

他にも月商7桁到達し続けている
集まる集客®実践者をご紹介します。

誰でも7桁到達は
実現できる！

見た目だけで100%
プロとわかる
ビジュアルを創る
ビジュアルアイデンティティ
ビジュアルプロデューサー
YUKIYOさん
(東京都 40代)



お客様の声は、ワンポイント情報を与えた後に
「ではお客様の声です」と
関連するお客様の声を用いてメルマガに書いてます。

ビジュアルなので写真が重要な商品ではありますが、
メルマガで伝えるには感情面の感想がいいのでは
ないかと工夫しています。

自由に書くスタイルでかけない方は確実に
お客様の声のもらう内容がわかりやすい
アクティブドリルを使って、書いてもらう内容を
決めておくことと、悩み別に分けておくなどの
工夫もすると書く内容がブレなくて良いと思います。

ヘアメイクからファッションまで
ビジュアルにこだわり、起業家を
演出し、月商7桁到達されています。



自分が褒めたい
くびれをつくる
スクイーズボディ
プログラム
美体造形家
水野志音さん
(東京都 30代)



タイトルは美容関連の雑誌から自分のビジネスに置き換え、メルマガを書くのが楽しくなりました！

集まる集客で置き換えを学んで雑誌のキャッチコピーやタイトルなどを自分のビジネスに置き換えて8～10タイトルくらい出してみています。

テーマを決めてタイトルを出せば伝えたい内容が絞ることができるようになりました。

そのおかげもあって時間もかからなくなりいまでは30分で書けるようになっています！

エステ業界の常識を変え
20代から月商200万円超えという
偉業を成し遂げています！



**15分で簡単に作れて
家族に喜ばれる
しあわせ土鍋ごはん
油野 智恵美さん
(富山県 30代)**



メルマガを始めたころは3時間かかっていたんです!
これが毎日続くと自分の仕事時間はどうなるのか
と心配になっていたことを覚えています!

自分では文章構成がわからず苦労して書いても
伝わらないとなりやすいところがドリルを使うことで、
仕込み予告告知はどのような流れで書いていったら
いいのかわかりやすく短時間でも書くことができました!!

初めから自分ですべてを学ぼうとするととても時間も
かかり結局よくわからないものになりがちなところ
やり方がわかれば、時間をかけすぎることなく
スムーズにすすめることができました!

**料理業界の常識を壊す挑戦をし
月商100~200万円常態化
伝承する段階になっています!**



置き換えワーク

タイトルを置き換えてみよう！



あなたは何かから
置き換えますか？

本や雑誌のタイトル

置き換え！

あなたのメルマガタイトル

本や雑誌のタイトル

置き換え！

あなたのメルマガタイトル

これであってる？と思ったら
私と答えあわせしませんか？

期間限定

読者特典

1 New Message

月商7桁8桁を実現した
96名の起業家の事例をもとに
あなたの集客の問題を解決する
メルマガ集客お悩み相談会

メルマガで
集客できるの？
と感じたら
クリック

通常21600円

先着10名様 **無料**
お申込みはこちら



問題は**チャンス**に変えられます！



最後に

ここまで読んでくださってありがとうございます！

なぜ、私がこの電子書籍を作ろうと思ったのかは、
集まる集客®のメソッドを知り、

「多くの人に夢とチャンスを与えた人となる！」

この想いで、もっと多くの商品やサービスが
世の中に重宝されるものとなり、
広める下支えをしたいと感じているからです。
夢とチャンスというけれど、実際、起業・経営となると
思うようにうまくいかずに悩んだときに、
自分の頭で考えてしまい

「自分なり」というスタンスは

お客様のことを考えきれずに。やってもやっても
うまくいかないのだと感じました。

集まる集客®で学び、実践したことを
一人でも多くの起業家さんに知っていただき、
「共に学び、共に応援し、共に豊かになる」
という、心・スキル・環境面を整えることを
全力でサポートしてまいります。

あなたの商品も他と違ったモノの見方、捉え方で
メルマガ集客のコツを知り、
世の中に重宝される商品・サービスに
変えていきませんか？

このメルマガをどのように
書いているかちょっとだけ
公開します！

埋めるだけ！真似るだけ！

「アクティブドリル」

があるので！



日本で唯一の起業家育成 教科書&ドリル

月商7桁~8桁に到達できた

教科書&ドリル&業種別テンプレートトータル1800ページ

423本の企画書 動画解説

未来のお客様を創る
集まる集客®の教科書
Active-Note

未来のお客様を創る
集まる集客®ドリル
Active-Drill

集まる集客®ヒーローデビューマニュアル
81名の起業家が月商7桁へ変化したセオリーを手にして
集まる集客®ヒットルートを駆け抜けよう！

【7つの教え】
1 自ら投資し
2 学び
3 実践し
4 記録し
5 人に教え
6 パートナーを募り
7 共に豊かになる

真型起業家とは？
小学生起業家でもわかりやすい
言葉を使って伝えられる
教科書であること

証明の教と書へ
このあたりを
押すこと

1つのジャンルで
複数の業種がある
新しい市場を
開拓しつづける
実践できること

01 アクティブドリル 行動する前に読むべき読み物解説
02 アクティブドリル 公開される範囲設定解説
03 アクティブドリル ヒットセミナー公開解説
04 アクティブドリル 社会起業家解説
05 アクティブドリル ラブレター型メール
06 アクティブドリル Facebook 記事の
07 アクティブドリル 基本のソッドマス
08 アクティブドリル スタッフメール
09 アクティブドリル キャンペーン企画
10 集まる集客® 1日の稼働手順書 全
11 集まる集客® 100円マイクアップ 全
12 集まる集客® 6割いざなりプロローグ 全
13 集まる集客® Facebook コメント返信リスト 全

動画

Copyright © 2011-2017 株式会社アクティブノート All Rights Reserved.

時代を勝ち抜き人生を楽しむ重要なスキルは
アイデアを創造すること！

本書はいかがでしたでしょうか？

ご意見・ご感想はこちらへお寄せください！

info@scoreup-aroma.com

2018年10月1日発行

著者 神崎智子

発行所 Nature Vert

〒107-0061 東京都港区北青山3-6-7 青山パラシオタワー11F

info@scoreup-aroma.com (販売・ライセンスについてのお問い合わせ)



(C) Nature Vert

本教材、および収録されているコンテンツは、著作権、知的財産権によって保護されていることはもちろんですが、購入・ダウンロードされたコンテンツは、あなた自身のビジネスのために役立てる用途に限定して提供しております。教材に含まれているコンテンツを、その一部でも、書面による許可（ライセンス）なく複製、改変するなどして、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上だけでなく転売、転載、配布等、いかなる手段においても、一般に提供することを禁止します。コンサルタント業の引用、転載、教育を希望する場合には別途ライセンス契約が必要となります。