



株式会社コンサルタントラボラトリー 特別無料レポート

メルマガ読者を効率的に獲得する方法

メルマガ読者を効率的に獲得する方法

あなたがもしも、今現在、メルマガをビジネスに活用していないのだとしたら、それは非常にもったいないことです。

なぜなら、メルマガをビジネスに活用することは、プラスになることばかりで、「**デメリットは無い**」とまで、自信を持って言えるからです。

このレポートをお読みになったら、ぜひあなたもメルマガ配信を始めてみましょう！

メルマガを利用するメリット

まずはじめに、メルマガを利用するメリットをお伝えします。

1. 自分の好きなタイミングで情報を読者に届けられる。

情報を発信する手段は、メルマガ以外にもブログや各種SNSなどがあります。

ただ、メルマガ以外の手段というのは、『お客さんに見に来てもらう』メディアです。ですので、情報をブログ記事にして公開したとしても、よほどマメにチェックしてくださるコアなファン以外には、伝えたいタイミングで情報を伝えることができません。

しかし、メルマガの場合には、こちらのタイミングで読者さんのメールボックスへ情報を送れるので、案内したいものを良いタイミングで案内できるのです。

2.レバレッジが効く

メルマガを送る際にかかる労力というのは、100人に送るのも、1万人に送るのも変わりありません。

そして、メルマガでの売上をかなり簡単に方程式化すると

$$\text{『 読者数} \times \text{成約率} \times \text{商品単価} = \text{売上 』}$$

となり、成約率と商品単価が変わらない場合、読者数が増えた分、同じ労力でも収入を大きくしていけるのです。

3.低コスト

仮にDMを送ったとしたら、送る通数や送り先の数が増えるたび、どんどんコストは大きくなっていきます。

しかし、メルマガにかかる金銭的成本は、基本的にメルマガ配信スタンドの月々の利用料しかかかりません。(サービスによって利用料は異なります。)

たとえ、月に何十通、何万人に向けてメールを送っても、コストは増えません。

4.信頼関係を構築しやすい

単純接触効果(ザイオンス効果)という言葉をご存知でしょうか？

これは、『何度も見たり、聞いたりする事で、次第に好意的な感情を持つようになる』という効果で、メルマガなどの文章においても効果が確認されています。

実際に毎日何百人、何千人と会うのは不可能ですが、メルマガではそれが可能であり、読者さんに好感を持って貰いやすくなるのです。

メルマガ読者を効率的に獲得する方法

以上が簡単にまとめたメルマガのメリットです。

これらの説明をご覧になって、お気づきかもしれませんが、メルマガのメリットをより引き出すためには、読者数を増やしていく必要があります。

本レポートでは、メルマガのメリットを引き出すために必要かつ、実際にメルマガ配信を始めると、多くの方が行き詰まるネットでの“読者獲得方法”をお伝えします。

メルマガ読者を獲得する方法

メルマガ読者を獲得する方法は、大きく分けると「無料」か「有料」の2種類に分けられます。

まずは、無料・有料、それぞれの手法の中で代表的なものをご紹介します。

【無料の読者獲得方法】

1. ブログ

メルマガ配信サービスからメルマガ登録フォームを作成し、サイドパーツやブログの記事下部などに、登録フォームを設置したり、フォームを記載したメルマガ登録を促す記事を投稿して読者を獲得する方法。

2. 無料レポートスタンド

無料レポートスタンドと呼ばれるサービスを利用し、本レポートのような無料レポートをプレゼントする代わりに読者登録してもらう方法。

例) メルぞう (<http://mailzou.com/>)

3. 各種SNS

FacebookなどのSNSで読者登録を促す投稿をして読者登録してもらう方法。

【有料の読者獲得方法】

1. PPC広告

Googleのアドワーズ広告やFacebook広告を利用して、メルマガ登録用のランディングページ(以下、LP)にアクセスを集め読者登録してもらう方法。

2. 読者増加サービス

無料レポートスタンドの協賛枠を購入し、他のレポートをダウンロードした方に読者登録してもらうのが、よく見られる方法。

例) まぐぞう読者増サービス (<http://www.mag-zou.com/sponsor/>)

3. メルマガ広告

すでに多くの読者数を持っている人のメルマガや、サービスにメルマガの広告を出して、読者登録をしてもらう方法。

例) マグマッチング広告 (<http://www.1magkoukoku.com/>)

以上が、おおまかな読者獲得の方法となります。

ただ、これだけではどのサービスを利用するのが良いかわかりませんので、それぞれの方法のメリット・デメリットをまとめていきましょう。

メルマガ読者獲得方法それぞれのメリット・デメリット

まず、無料の方法のメリットは、何よりも「無料」であるという点でしょう。

初期費用がかけられない場合でも、小さなリストからとなりますが、メルマガを始めることができます。

ただ、無料で行う方法は読者を増やすのに、とにかく時間がかかります。

ビジネスの考え方として、「お金をかけるか？時間をかけるか？」というものがあります。お金がかけられない場合には、時間と手間をかけるしかありません。

この点が無料で行う方法のデメリットでしょう。

その逆を考えると、有料で行う方法というのは、即効性があるのがメリットではありますが、お金はかかります。どちらの方法を選択するのかは、それぞれの事情によって異なります。

ですが、お金をかけないでリストを集める方法は、正直それなりの数のアドレスしか集まりませんし、先に述べたように、時間がかかり過ぎるのでオススメはできません。

また有料のサービスでも、読者増サービスはほったらかしで読者数が増えていきますが、集まる読者の属性(それぞれの読者さんの興味・関心)がバラバラなので、メールを流した時の反応は、あまり高くありません。

メルマガ広告に関しては、1通のメール広告で何アドレス取得できるか？などの効果が確実ではありません。10万円の広告費をかけて50リストも獲得できない、といった場合もあるようです。

そこで、本レポートでオススメし、弊社も活用している方法が**PPC広告**です。

PPC広告とは？

詳しくPPC広告の説明をしてしまうと、かなり長くなってしまいますので、ここでは簡単な説明としておきます。

PPC広告はGoogleやYahooに出す、ユーザーが検索するキーワードを指定して、そのキーワードに対する広告や、Facebook上に条件を指定して出す広告のことです。

特徴的なのが『 クリック単価×クリック数=予算 』という広告費の計算方法なので、あらかじめ上限の予算を決めておくことで、小額からも広告を出稿することができる上、一定のアクセス数を期待することができます。

※PPC広告の例(赤い枠の部分が広告です。)

Google ネット集客

ウェブ 画像 地図 ニュース 動画 もっと見る 検索ツール

約 1,830,000 件 (0.25 秒)

他のキーワード: ネット集客のルール インターネット 集客 ホームページ 集客
ネット集客 代行 ネット 集客 セミナー

広告
ネット集客にお困りなら
www.globalsearch.co.jp/ ▼
リスティングで顧客獲得の増加をサポート
豊富な実績で徹底改善、効率的な集客を

広告
ネット集客どうすれば良いの? - quartet-communications.com
www.quartet-communications.com/ ▼
検索広告で効率集客。まずは2015年版 最新実績資料50社分を無料ダウンロード

【必見】 ネット集客方法5つの特徴と活用方法について
www.nusacm.org/how-to-attract-customers ▼
2014/07/16 - ネットを利用した集客を活用することで効果の測定が容易になり結果として企業に大きな利益をもたらします。しかし一方、ネット集客は初心者には非常に難しいものであり何も知らない状態で利用すると無駄にコストを使ってしまう場合もあります ...
インターネットの集客方法は大きく分け ... - 1、ソーシャルメディアによる集客

ネット集客 | インターネットで売上を爆増させる25の方法
markehack.jp/net-attract-customers/ ▼
2014/06/08 - ネット集客は、成功すれば売上や業績を劇的に伸ばし、圧倒的なコストパフォーマンスを得ることができる集客方法です。それゆえ年々競争率が高まっており、しっかりお金や時間や労力を投下しなければ、成果を得ることが難しくもなっています ...
はじめに：必ず取り組むべきネット集客 ... - ネット集客の経路は大きく5つ存在する

広告
オンライン広告ならGoogle広告
www.google.co.jp/AdWords ▼
Google 広告で効果的にビジネスを拡大！
Google広告の詳細はこちら/公式サイト

集客できるホームページ
www.ogunobu.com/ ▼
リスティングでお金を使っているのに
反応が少ないと困っていませんか？

Web戦略コンサルティング
www.web-consultants.jp/ ▼
7,000社以上の事例から生まれた、
勝てるWebコンサルティング手法！

ネットの集客に時間割けますか？
www.lvsis.co.jp/ ▼

弊社を含め、メルマガを運営している大部分の企業や個人は、このPPC広告を利用して、LPを出稿しています。

LPとは？

LPというのは、訪問したユーザーに資料請求やメール登録などのレスポンスを起こして貰うためのページとなりますが、本レポートではメルマガ登録をしてもらうためのページとして話を進めていきます。

※LPサンプル(リンクからページに飛べます。)

実践的12ステップ

The image shows a landing page for a free online seminar. At the top, there is a green header with the 'con-labo' logo and contact information: phone number 03-5719-3575 and reception hours from 10:00 to 17:00, excluding weekends. The main content area features a man in a suit speaking at a podium. Text on the page includes: 'ブログ、メルマガ、Facebook...といういろいろ試したけれど上手くいかない... コンサルタント、コーチ、セラピストなど...コンサル型ビジネス、各種アドバイザー、サロン経営者の皆様へ', 'コンサル型ビジネスでゼロから起業し、集客を仕組み化する', and the main headline '「実践的12ステップ」を無料オンラインセミナーで公開中!'. Below this, it says '独立・起業の方向性を明確にし、“集客の仕組み化”を実現する具体的な手法をお伝えします。'. A green bar at the bottom of the main content area states: '主催するオンライン起業塾には3日間で430名が申し込み、メルマガ読者は7万人を越える北野哲正が、あなたの「独立・起業・集客」を支援します。'. At the very bottom, there are three white boxes with dark borders, each containing a benefit of the seminar: 1. '全くのゼロからコンサルとして、独立・起業したい。' (You can start your own business as a consultant from scratch). 2. '効果的な集客ができるようになりたい。' (You want to be able to acquire customers effectively). 3. '既存のビジネスをさらに伸ばしたい' (You want to further expand your existing business).

実践的11ステップ

con-labo 「マーケティング」と「コーチング」の両輪で、
コンサルタント型ビジネスの“独立・起業・集客”を支援します。

お電話でのお問い合わせ
平日 AM10:00~PM5:00 ☎ 03-5719-3575

ブログ、メルマガ、Facebook…と色々試したけれど上手くいかない…
セラピスト、スピリチュアル、カウンセラー、ヒーラーなどスピリチュアル系ビジネスをされている方へ

スピリチュアル系ビジネスの 集客を仕組み化する 「実践的11ステップ」を 無料オンラインセミナーで公開中!

メルマガ読者数8万人を越える集客のエキスパート北野哲正が
スピリチュアル系ビジネスの“集客の仕組み化”を実現する手法をお伝えます。



8万人以上が見た「無料オンラインセミナー」の スピリチュアルビジネス編が遂に登場!!

全くのゼロから、いかに最初の収益(ファーストキャッシュ)を上げるか、
いかに年収数千万単位のビジネスを拡げていくか? その全てを公開しています。

この2つは現在、弊社が使用しているメルマガ読者獲得用のLPです。それぞれのページをPPC広告に出稿し、アクセスを集め、興味を持って頂いた方に、メルマガへ登録していただくという仕組みになっています。

また、このランディングページの登録率が高くなれば高くなるほど、アドレスの獲得単価が下がっていきます。ですので、LPの内容を改善しながら運用することが非常に大切です。

さて、LPのサンプルをご覧になって、もしかしたら「こんなの作れない…」
「自分には難しい…」と思われたかもしれません。

ですが、安心してください。先ほどのサンプルの様に、デザイン等が凝っていないなくても、十分読者さんを集められるLPを作ることは可能です。

メルマガ読者を効率的に獲得する方法

そこで、以下のLPのサンプルをご覧ください。

※LPサンプル

終了いたしました。

3ヶ月で集客を劇的に変える 「独自ポジション」を発掘し、「ヒット企画」を量産できる 「ポジショニング手法」を無料初公開！

コンサル型ビジネスで挫折する人の89.7%が「ポジショニング」で失敗しています。
たった90分で「独自ポジションの作り方」が分かる無料ウェブセミナーを開催します。

メルマガを書く、ブログを始める、Facebookで「いいね!」を集める、youtubeで動画をアップする、USPを考える、ランディングページを作る、広告を使う...それらは全て「ポジショニング」が決まった後にやることです。順番を間違えてはいけません。あなたが最初にやるべきことは「独自ポジション」を発掘することです。

この無料ウェブセミナーで得られることは...

- ・「ポジショニング」を構成する「5つの要素」とは？
- ・ポジショニングが決まるまで「ブログ」を使ってはいけない理由
- ・USPも集客も、なぜ「ポジショニング」で全て解決できるのか？
- ・ライバルのポジショニングを合法的に盗み、売上に上げる方法
- ・何でもない自分の特徴を「独自の強み」に変える「ある見せ方」とは？
- ・異業種のポジショニングを持ち込んで収益を爆発的にアップさせる方法

メールアドレス (必須)

無料ウェブセミナーに登録する

個人情報の管理・取扱いについて
本ページでは弊社の収集した個人情報の取り扱いについて

超速ポジショニング構築 無料ウェブセミナー

配信日時：7月22日（水）
第1部：14時～ 第2部：20時～
※ 第1部、第2部はほぼ同じ内容になります。
どちらもオンライン上での生放送セミナーです。

こちらは弊社がとあるプロモーションを行った際に使用したLPなのですが、先ほど紹介した2つのLPとは異なり、デザインはシンプルで“ほぼ文字のみ”で作られています。

メルマガ読者獲得用とプロモーション用との差異はありますが、**LPに記載すべきポイント**を抑えておくことで、これだけシンプルなLPでも、十分にメール登録を獲得することができるのです。

それでは、そのLPに記載すべきポイントをご紹介します。

LPに記載すべき3つのポイント

ここでは、LPに記載すべきポイントを3つに絞ってご紹介していきます。簡単な説明にはなりますが、このポイントを抑えてLPを作成することで、『アクセスを流しても、誰も登録してくれない』という状況に陥ることはなくなるでしょう。

1. ターゲット

あなたがメルマガで発信する情報は、誰のための情報なのか？その点をLP上ではっきりと明記してください。

極端な例ですが、コーチ・コンサル向けの情報を発信しているメルマガに、輸入転売の情報を求めている方が登録してくれても、商品やサービスを購入してもらうのは難しいですね。

2. ベネフィット

あなたのメルマガに登録することで、読者さんにはどんなメリットがあるのでしょうか？どんな情報が手に入り、どんなスキルを磨くことができるのでしょうか？また、どんなプレゼントがもらえるのでしょうか？

自分に得がある、もしくは損をしてしまう、と思わない限り、人はなかなか行動を起こしません。しっかりとLP上で伝えてあげましょう。

3. 信頼性

あなたのメルマガに登録しても本当に安全でしょうか？

LPに訪れた方は、どんな人が発行しているメルマガなのか？スパムメールが届くようにならないか？たくさんの売り込みメールが届くのではないかと、いった不安を抱えています。

プロフィール、プライバシーポリシー、特定商取引に関する表記などをしっかりと記載することで、安心してメールアドレスを登録して下さるよう心がけましょう。

ネット上には様々なLPが存在していますので、弊社LPのサンプルとあわせて参考にして、あなたのビジネスのためのLPを作成してください。

また、作り込まれたLPを作りたい場合には、外注するのが良い手ですが、**注意点が**あります。

デザイナーさんやサイト制作の方の仕事は基本的に、『要望通りの**キレイなページ**を作ること』です。ですので、出来上がったあなたのLPの登録率が結果的に低かったとしても、彼らには何の関係もありません。

ですので、外注を使うといった場合においても、どの様な要素がLPには必要なのか？をあなたが理解し、外注先に指示を出す必要があります。

以上がメルマガ読者を効率的に獲得する方法です。

これまでの内容を元に、読者獲得のための仕組みを作り上げる事で、あなたもメルマガの読者さんをどんどん獲得できるでしょう。

しかし、せっかく獲得した読者さんがあなたのメルマガをすぐに購読解除してしまうとしたら、どんなに読者さんを集めても意味がありません…。

そこで最後に、読者さんがすぐに離れていかないようにする仕組み作りについてお伝えします。

すぐに読者が離れてしまう理由

PPC⇒LP⇒メルマガの流れを作り上げただけでは、読者さんはすぐにあなたが定期的に送っているメルマガを読み始めることとなります。そこで問題となるのが、次の2点です。

1. いきなり毎日のメルマガを送っても内容についていけない

登録してくる読者さんの理解度や知識量は様々です。あなたがメルマガで何の気なしに使っている専門用語も、まったく理解できない、という可能性もあるのです。

2. タイミングによってはいきなり商品案内のメールが届く

メルマガに登録する人は、商品売り込まれたいわけではありません。有益な情報を届けて、信頼関係を築けてる読者さんにとっては、商品の“案内”だったとしても、最初のメールでいきなり商品の案内が来た方からしたら“売り込み”のメールだと思うのも無理はありません。

多くの場合には、この2点が読者さんにメルマガを即解除されてしまう原因となっています。

せっかく獲得した読者からすぐに解除されないように…

この2点を解決し、かつ、あなたのメルマガを読む習慣を付けてもらうための施策が「ステップメール」という仕組みです。

これは「ファネル」とか「ウェルカムシーケンス」とも呼ばれているのですが、あらかじめセットしておいたメールを「登録直後は、このメール。登録から何日後には、このメールを送る。」といった具合に、設定通りにメールが送信されるものです。

そして、セットしたステップメールを全て届けた後、定期的を送っているメルマガが届くように設定をすることで、いきなり商品案内のメールが届くことが防げます。

また、ステップメールの中で「基礎講座」といった形で定期的を送るメルマガに必要な知識やノウハウを伝えることで、「内容についていけない…」という読者さんを減らし、なおかつ「有益なノウハウを提供してくれる人」という認識を持ってもらうこともできるのです。

ステップメールの最大の目的とは？

ステップメールを組むことで得られるメリットをお伝えしました。

しかし、当然ですが、ただ適当にノウハウや知識を伝えれば良いというものではありません。あなたが意識すべきポイント、そして、ステップメールの中で達成すべき最大の目的は、『**読者さんと信頼関係を築くこと**』です。

「この人が言っていることなら信用できるかもな…」 「なんとなく良さそうな人だから、続けて読んでみよう」と思って貰うことで、登録解除を防ぎ、その後に案内する商品の“**見込み客**”になってもらえるのです。

例えば、弊社では「実践的12ステップ」「実践的11ステップ」というメール講座を通じて、大ボリュームなノウハウや知識、そして各種特典をお渡ししています。

いきなりこの規模のステップメールを組むのは難しいかと思いますが、ぜひ参考にさせていただき、読者さんと信頼関係を築けるステップメールを構築してくださいね。

最後に、、、

『読者を効率的に獲得する方法』のレポートは以上となります。

冒頭でもお伝えしましたが、メルマガをビジネスで活用することは、あなたのビジネスに大きなインパクトを与えてくれます。

これからメルマガを始める方にとっても、すでにメルマガを運用しているけれど、上手く活用できていないという方にとっても、本レポートがお役に立てることを願います。