

お店・営業・ネットショップの売上を
月額3,000円のメルマガで改善する方法
有限会社いろは 竹内謙礼

自己紹介

メルマガで売上を伸ばす方法を分かりやすく解説します



自己紹介

竹内謙礼

(たけうち けんれい)

雑誌編集者、観光施設広報を経て、経営コンサルタントとして独立。キャッチコピー、販促企画、ネットビジネスを中心に商工会議所、企業等でコンサルティング活動を行う。日経MJにて毎週月曜日「竹内謙礼の顧客をキャッチ」を連載中



本日のセミナーの注意点

メルマガは「HTMLメルマガ」「テキストメルマガ」「PCで受信」「スマホで受信」で、若干ノウハウが変わってくる場所があります。その違いを意識して解説するとノウハウが複雑で分かりにくくなってしまったため、今回はざっくりとメルマガ全般のノウハウでお話しさせていただきます。各自の事情にあわせてノウハウを受けとめて、解釈していただければと思います。

まず、竹内謙礼のメルマガ実績紹介

楽天市場のネットショップ運営者として

ヨーグルトとアイスクリームの2アイテムしかない観光牧場のネットショップで、2002年と2003年に2年連続で楽天市場のお客様投票第1位を獲得。ショップ・オブ・ザ・イヤーを受賞

経営コンサルタント

メルマガ「ボカンと売れるネット通信講座」を2004年から週1回配信。2022年6月現在932号。読者数1万人、開封率34%。オンラインセミナーの集客は50~200人、書籍の紹介はAmazon総合ランキング10位以内、定価1万7800円の予測カレンダーは毎年300~400本販売

メルマガの大きな誤解

「メルマガなんて誰が読むんだ」

「俺はメルマガなんて読まない」

→本人が必要だと思ったら広告でもメルマガでも落ちているチラシでも読む

メルマガが読まれないのではなく、 unnecessaryメルマガを書いているから読まれていないだけ

※【鉄則】自分の感覚や常識をマーケティングに持ち込んではいけない

なぜ、いまさらメルマガなのか？

【表面的なメルマガのメリット】

- ・プッシュ型でお客に強引に情報を“ねじ込める”
- ・自然離脱されにくい（「気が付いたら読まなくなった」の確率がSNSに比べて低い）
- ・サービスを提供する側に振り回されにくい（アルゴリズムの変化、突然の利用停止、利用料金の値上げ）
- ・景気と競合の影響を受けにくい

【実務的なメルマガのメリット】

- ・SNSはパワーゲーム化して勝てる要素が乏しい
- ・SNSは商材とセンスで決まる
- ・メルマガは繊細なマーケティング戦略が不要
- ・SNSと比較して手間がかからない

どんなメルマガを目指せばいいのか？
取り扱い商品、サービスの特性から考える

競争が多い 価格が高い	競争が多い 価格が安い
競争が少ない 価格が高い	競争が少ない 価格が安い

競合が多い／価格が高い

もっともメルマガに力を入れなくてはいけないカテゴリー

【商材事例】

オリジナルの化粧品／広告代理店／ネット系サービス／価格が比較されやすい
ネットショップ／飲食店／コンサルタント／印刷業／歯科医院／弁護士

【重視すること】

- ・コンテンツのクオリティ重視（このメルマガでしか得られない情報）
- ・売り手側の個性を強調する
- ・商品の良さを理解させる

競合が多い／価格が安い

メルマガはお得な商品を並べるだけでOK

【商材事例】

安い輸入ブランド品／安い食品／安い素材／安い居酒屋／家電量販店

【重視すること】

セール情報

品揃え

価格

競合が少ない／価格が高い

お客が好んで読んでいます。こだわりを書き続ければ読まれる

【商材事例】

日本酒／こだわりの宿／オリジナルのルアー／特殊な自動車パーツ／特殊な工業製品／窯元が売る陶器

※競合がそこそこ多いが、代替えがききにくい

【重視すること】

店主、経営者のこだわり

※雑な文章のメルマガでも読まれ続ける

競合が少ない／価格が安い（価格換算しづらい）

読者さえ増えれば売上が伸びる（そこの店でしかその価格で手に入らない）

【商材事例】

専門性の高いアプリ／スリランカ料理の安い居酒屋／紙ストロー、紙スプーンが安く作れる／アイドル／宗教団体

【重視すること】

新規客を取りに行く仕組みづくり

※内容はほぼ関係なし。メルマガを出すだけでOK

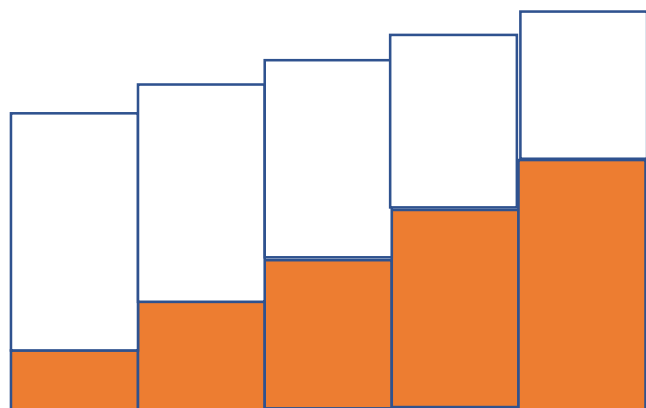
自社のポジションを間違えるとメルマガに 不要な労力をかけることになる

例)

- ・ 広告代理店なのにHTMLで新しい広告枠を紹介しているだけ
- ・ コンサルタント会社なのに新しいセミナーを告知しているだけ
- ・ ブランド品を安く売るのに店長の前置きの話が長い
- ・ 相場よりも価格が高いのに簡単な商品紹介で終わっている
- ・ こだわりの食品なのにポイントセールのみで流す
- ・ 希少価値の高い日本酒なのに商品紹介が平凡

→まずは「どんなメルマガを書けばいいのか？」方向性を決める

メルマガの開封率を上げる方法



メルマガを開封する人

メルマガを開封しない人

メルマガの登録者数に比例して開封する人も増えていく。積み重ねていくうちにメルマガの新規登録者数よりも、開封する人数のほうが増加率が高まり、開封率が上がっていく

※新規登録者数の伸びは必ず鈍化する

※メルマガの読者数は自然減する

※メルマガを書き続けるとクオリティが上がり開封率が上昇していく

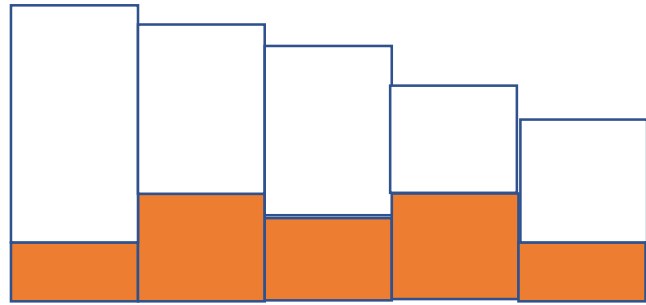
※クオリティが高いと口コミで優良な読者が増えていく

開封率の高いメルマガ = 読み続けられるメルマガ

読み続けられる理由はカテゴリーごとに違う

競争が多い 価格が高い → 内容が重要	競争が多い 価格が安い → 安さと品揃え
競争が少ない 価格が高い → こだわり	競争が少ない 価格が安い → 出せば読まれる

内容が重要な商材なのに、セール情報だけのメルマガを出すと開封率は下がる



メルマガを開封する人

メルマガを開封しない人

単発の内容になるため読者が読んだり読まなかったりと開封率が不安定になり、読者数の積み上げができなくなる

例) セール、価格訴求の件名をつけなければ開封されない

※メルマガを読む人ほどメルマガを解除する

→興味なくなっていることになるので、比例してメルマガ解除が増えれば開封率も下がる

→メルマガを読まない人が残留していく

※開封する人が増えないので開封率は下がったままになる

※クオリティが低いので優良な読者が増えない

開封率の低いメルマガ = 読み続けられないメルマガ

甘い考えは捨てましょう

- ・メルマガを配信すれば、誰かが読んでくれる
 - ・メルマガを読んでもくれた人が買ってくれたらいいなあ
 - ・たまたま見た人が買ってくれる
- (駅前のテッシュ配りと同じ)

メルマガは「**読んでもらう**」「**読み続けてもらう**」「**買ってもら**
う」という強い意識を持たなくてはいけない

(SNSやYouTubeと同じ)

「読んでもらう」「読み続けてもらう」 「買ってもらう」ためのテクニック

- ・ **件名** →メルマガの“向こう側”を期待させる

例) 巨大コロッケ完成！／こんな大きなコロッケ見たことありますか？

- ・ **冒頭の掴みネタ**

金を払ってでも読みたいネタ（オリジナルのネタ、手間をかけて取材したネタ）

- ・ **お得感**

個数限定、参加人数限定、モニター企画、セール、ポイント

- ・ **定期配信**

最低週1回配信、決められた曜日、決められた時間

- ・ **新規読者集め**（後述）

新規読者の集め方

メルマガは内容よりも新規顧客の獲得スピードが重要

- ・ ホームページで積極的にメルマガに登録させる
- ・ SNSやYouTubeでメルマガの紹介
- ・ セミナーや営業、展示会での名刺交換による個人情報の獲得
- ・ コラボ企画

メールアドレスを集めるツール

竹内謙礼のボカンと売れるネット通信講座は、ウェブショップをはじめお店舗オーナー様にも売れる「いろは」を提供いたします。

売れる「いろは」をたたき込む!

ボカン と売れる **ネット通信講座**

売上アップにつながるメールマガジン 購読無料

HOME | タケuchi商売繁盛研究会 | メールマガジンの声 | 個別コンサルティング | 講演会・セミナー | お問い合わせ

販売上手はみんな読んでいます!

ネット通販、人材教育、企画立案、キャッチコピーのつけ方等、斬新な切り口で「ナマのノウハウ」をメールマガジンでお届け!

購読無料!
ボカン と売れる **ネット通信講座**

バックナンバー
メールアドレス

↑↑【要確認】メールアドレスの入力ミスはありませんか?
携帯メール(softbank/au/docomo)は、不審の可能性があるので、PCメールでの登録をお勧めします。

お名前 _____

次へ

TOPICS

竹内謙礼最新刊
逆境を活かす店 消える店
小さな会社・お店がコロナ禍に生き残る秘訣!!

オンラインセミナー・ZOOMセミナー対応

竹内謙礼の無料動画セミナー

2022年版 大好評販売中!
売れる販促企画・キャッチコピー予測カレンダー

竹内謙礼のアドバイスが直接受けられる
タケuchi商売繁盛研究会

月々5,000円~

竹内謙礼プロフィール

大企業、中小企業問わず、販促戦略立案、新規事業、起業アドバイスを行なう経営コンサルタント。
有限会社いろはは代表取締役。大学卒業後、雑誌編集者を経て観光牧場の企画広報に携わる。楽天市場等で数多くの優秀賞を受賞。
現在は雑誌や新聞に連載を持つ傍ら、全国の商工会議所や企業等でセミナー活動を行い、「タケuchi商売繁盛研究会」の主要として、多くの経営者や起業家に対して低料金の会員制コンサルティング事業を積極的に行っている。
特にキャッチコピーによる販促戦略、ネットビジネスのコンサルティングには、多くの実績を持つ。
著書に『売上げがドカンとあがるキャッチコピーの作り方』(日本経済新聞社)、『即社のホームページがダメな理由』(中経出版)、『会計天国』(PHP研究所)ほか、多数。
主なコンサルティングジャンル

「朝7時に毎週読んで、仕事に役立っています!」
「やる気が湧いて、笑って、時には泣けるのは、このメルマガしかありません!」
「メルマガは全て無料。でも、この無料メルマガだけは5年読み続けています!」
※読者の声より

竹内謙礼の**無料**メールマガジン
ボカンと売れるネット通信講座

毎週がんばって書いています!ぜひ、お読みください!

「ボカンと売れるネット通信講座」は、週一誌、竹内謙礼がビジネスやネット販売についての最新情報を、必ずことごとく紹介している無料発行のメールマガジンです。
経営やビジネスのちょっとしたヒントから、キャッチコピーを売れ込ませる際のワンポイントまで、カチカチと刺さります!竹内謙礼のホームページから簡単に登録して読むことができますので、ぜひ、ご一読いただければと思います(バックナンバーも読めます)。

今すぐ竹内謙礼のホームページを[Yahoo!]か[Google]で検索!
ホームページ <http://e-iroha.com> 竹内謙礼 ボカン 検索

今ならメルマガ登録でお得情報がゲットできる!
ノウハウの無料ダウンロードキャンペーン開催中!
ただ今の期間、竹内謙礼のメールマガジン「ボカンと売れるネット通信講座」の購読を申し込むと、書き下ろしの特別プレゼントを、ダウンロードでお届けすることができます。
【プレゼント】 ●価格を安くして売れなくて困っている! ●顧客獲得コストを50%削減する方法
●広告費をかけないネットショップ運営方法 ●10倍売れるメールマガジンの書き方
●マスクが暴く断崖絶壁とは? ●売れる文章の絶対法則 etc
さまざまなビジネスノウハウが無料で入手できますので、ぜひ、このキャンペーン期間をお見逃しなく!

本日は
ありがとうございます
ございます

よろしければ竹内謙礼の無料のメールマガジンを購読しませんか?

竹内謙礼のボカン 検索

特典いろいろ

- 過去のセミナーレジュメダウンロード
- 動画講座のレジュメ&ご案内
- 売上アップのノウハウを毎週お届け

登録たったの1分!
URL=<https://e-iroha.com/>
お問合せは kenrei@e-iroha.com まで

竹内謙礼のボカン Business Seminar
Takeuchi Kenrei 明日からすぐ使える! **ビジネスゼミ**

竹内謙礼のビジネスゼミ明日からすぐ使える!
チャンネル登録者数 1500人

チャンネル登録者数 1500人

アップロード済み すべて再生

売れるPOPの作り方! | 3つのビジネスポイント | 小さい会社の「優秀な人材」 | 売上げを上げる方法! | 2022年コロナ禍での売り方! | 成功方法 | 評判の良いお店とは? | 方! | 予測 | 2022年 | 2022年 | 2022年 | 2022年

コロナ禍の強い売り方 | コロナ禍の強い売り方 | コロナ禍の強い売り方 | コロナ禍の強い売り方 | 2022年 | 2022年 | 2022年 | 2022年

ご案内

メルマガ登録のお願い

動画チャンネルの登録のお願い

<https://e-iroha.com/mailmaga/mailmagazine2.htm>

<https://www.youtube.com/channel/UC1L5tE540018nCP0P9w>

【重要】

エラー率を自主的に抑えられる配信スタンドを利用する

メルマガの「到達率」（迷惑メールに紛れ込まない確率）はメール配信スタンドで決まる

- ・分散配信をしているか？
- ・エラーアドレスの管理ができるか？
- ・カスタマーサービスが充実しているか？
- ・送信ドメイン認証（SPF/DKIM/DMARC）は設定できるか？

本日はありがとうございました

「タケウチ商売繁盛研究会」

月額5000円でメール相談、電話相談

メルマガの戦略、執筆、添削、相談に乗ります

詳しくは

<https://e-iroha.com/>

タケウチ商売繁盛研究会

ネットショップ運営・実店舗運営を100%コンサルティング

いるはTOPページ >> 商売繁盛研究会

ネットショップの売上げを伸ばしたい！
売れるキャッチコピーのコツを知りたい！
キーワード広告の戦略を見直して欲しい！
メールマガジンの書き方について指導してほしい！

ネット通販 ノウハウ

すぐに入会する 会員の声を見る

ご案内

メルマガ登録のお願い

売れる「いろは」をたき進む！
ボカンと売れる
ネット通信講座
売上アップにつながるメルマガジン
購読無料

TOPページ > メルマガの購読・変更・解除

登録フォーム

以下のフォームに必要事項を入力して
(必須)は入力必須項目です。

メールアドレス (必須)	↑↑【要確認】メールアドレスの入力ミスはありませんか？ **携帯メール(softbank/au/docomo)は、不審の可能性がありますので、PCメールでの登録をお勧めします。
お名前	全角文字で入力してください。
どこでメルマガの存在を知りましたか？	<input type="checkbox"/> セミナー <input type="checkbox"/> 配布チラシ <input type="checkbox"/> 本 <input type="checkbox"/> 知人の紹介 <input type="checkbox"/> 検索 <input type="checkbox"/> 雑誌 <input type="checkbox"/> その他 <input type="checkbox"/> その他 <input type="checkbox"/> その他

<https://e-iroha.com/melmaga/mailmagazine2.htm>



動画チャンネルの登録のお願い



<https://www.youtube.com/channel/UC1EKIEIaG0iliEm1QP2Y9lw>

