

戦略項目	チェック
<b>メルマガ戦略</b>	
① 最も見られる返信メール	
1. メールの冒頭（挨拶やダイジェストの後くらい）にセミナー動線を入れているか？	
2. 共感してもらえる自分自身の感動の自己紹介はあるか？（参照：1-2. 感動の自己紹介編_動画テンプレート3）	
3. 相手に信頼してもらえる動画を入れているか？	
4. 1メルマガ1メッセージに絞れているか？	
5. 特典の動線は文末か、次のメールの文末に入っているか？	
② 2番目に見られる『ステップメール1通目』	
1. メールの冒頭（挨拶やダイジェストの後くらい）にセミナー動線を入れているか？	
2. 共感してもらえる理念が物語で語られているか？	
3. 相手に信頼してもらえる動画を入れているか？	
4. 1メルマガ1メッセージになっているか？	
③ 7つのステップメール	
1. 信頼を得られる、ノウハウが入っているか？	
2. 先延ばしにしない理由、即すべき理由は述べられているか？	
3. ここがうまくいく理由、他ではうまくいかない理由は述べられているか？	
4. お客様の実績は伝えられているか？（匿名ではなく、性別、職業、年齢、できたら名前や顔写真）	
5. フロント商品の魅力は伝えられているか？	
④ 件名	
1. 開封される件名にできているか？	
2. 相手が検索しやすい	
3. ステップメールには番号がついているか？（例：【スマート動画】Vol.10）	
⑤ 本文	
1. 最初に結論が述べられているか？	
2. 最後の結論は最初とぶれていないか？	
3. 具体的な例が述べられているか？	
4. 箇条書きで、目を休めるタイミングがあるか？	
5. 色が多すぎているか？	
6. 強調は、太文字・大文字になっているか？	
7. リンクはクリック率測定リンクになっているか？	
8. 新しいWindowで飛ばしているか？	
9. テキストには直接リンクを貼っているか？	
⑥ フッター定型文	
1. フロント商品の案内は目立っているか？	
2. メルマガの紹介依頼はあるか？	
3. メルマガの感想を募集しているか？	
4. 文末のリンクが多すぎているか？	
5. Facebookの友達や、YouTubeのチャンネル登録の動線があるか？	
⑦ ステップメールの内容	
1. 1～2週間で新しい話題に変えているか？	
2. Vol.100や200など、節目に動線が入っているか？ （セミナーの案内や特別個別相談）	
3. “まとめ”メルマガが入っているか？	
4. 動画付きメルマガなら、節目節目で再生リストのリンクをシェアしているか？	

## ⑧ 号外メルマガの内容

(参照：8. フロント商品への動線号外メルマガ・ワンハンド動画の場合、個別相談の取り方)

1. スムーズにフロント商品（またはその技術）の話題を開始しているか？
2. なぜこのフロント商品（またはその技術）が今、必要なのか？問題点の発掘ができているか？
3. その改善策が述べられているか？
4. フロント商品（またはその技術）で得られるもの3つが明確に述べられているか？
5. お客様の事例・感想があるか？
6. 告知できちんと、フロント商品の魅力や特典が伝えてあるか？
7. セミナーの場合は3週間前以上に、申し込みが開始されているか？
8. きちんと告知の後に3日間は号外を続けているか？（参加者の感想、中身の一部公開、特典の紹介、明日締め切ります）

## Wordpress（コンテンツブログ）

① 1日1記事投稿しているか？（メルマガからのコピペでOK）

② タイトル

1. 徹底的に相手が検索しているキーワードでタイトルをついているか？
2. 様々なキーワードを入れ込んでいるか？
3. 検索キーワードは、タイトルの左側に入っているか？
4. 相手が開きたくなるタイトルになっているか？

③ 内容

1. 書き方はメルマガと同様にできているか？
2. 画像にきちんとAltを入れているか？
3. アイキャッチ画像を魅力的にしているか？  
<http://hikiyose-taishitsu.com/>
4. カテゴリー・タグを選んでいるか？

④ 検索キーワード

1. 季節性・トレンドのあるキーワード（ドラマ・映画・季節のイベント）が取り入れられているか？
2. Googleで検索したときに、予測検索の3～4語キーワードになっているか？
3. Googleトレンドでの検索キーワードでの検索ボリュームはあがっているか？  
<https://www.google.com/trends/explore>
4. お客様が本当に使うキーワードを使っているか？（例：YouTubeではなくユーチューブ）

⑤ 滞在時間を向上させる、ターゲットが喜ぶメニューになっているか？

⑥ ターゲットが喜ぶカテゴリーがあるか？

⑦ 人気記事にはしっかり内容やメルマガへの動線があるか？

⑧ ランディングページはきちんとテンプレート通りになっているか？（参考：6. ランディングページの構成）

⑨ アクセスの少ないページのタイトルを徐々に変更しているか？

⑩ サンクスページにセミナーの動線があるか？

## Facebook

① リンクと写真の違いを理解しているか？

② コメントをしっかりといて、相手に上がりやすくしているか？

③ リストを取る投稿はタイトルをつくり、5行以内の動線があるか？？

④ 相手に見られている自分らしいキャラを意識できているか？

⑤ 相手が飽きてしまう、同じような投稿になってしまっていないか？

⑥ ブログへの動線を貼る投稿しているか？タグを有効に使っているか？

⑦ Facebookページと個人ページの違が理解できているか？

1. 個人ページは威力が強い
2. Facebookページは発信力が弱いので広告に使う

- ⑧ Facebookページにも同じものを登録しているか？
- ⑨ Facebook広告で登録リストと集客を安定しているか？

## YouTube

- ① チャンネルのトップページを紹介用につくっているか？
- ② トップページの紹介動画にメルマガのリンクはあるか？
- ③ 紹介動画と説明文を充実させているか？
- ④ タグは他の動画と同じタグを使っているか？
- ⑤ ヒット動画を意識してタイトルを決めているか？
- ⑥ ヒットしている動画のキーワードを理解しているか？
- ⑦ つくった動画をビジネスにつなげるために、様々な場所に拡散しているか？  
(動画、Facebook、メルマガ、フロント商品、エンド商品、コミュニティ)
- ⑧ 動画の最後にアノテーションやスマホのカードのように、メルマガの動線が貼られているか？
- ⑨ 再生リストを有効活用しているか？

## 顧客獲得型セミナー

- ① ターゲットが欲しがらる、1日で完結できそうなタイトルになっているか？
- ② 参加者に対して、セミナーの無料招待券の動線があるか？
- ③ 申し込み経路を測っているか？
- ④ 参加者に事前準備を用意しているか？
- ⑤ ドタキャンを減らす戦略はあるか？ (参考：11. セミナー開催前から開催後に送る、ダイレクトメールの見本)
- ⑥ 入金はPayPalで即決済もさせているか？
- ⑦ 顧客獲得型セミナーの構造になっているか？ (参考：4. 顧客獲得セミナーの構造)
  - 1. 参加者の緊張を解くアイスブレイクがあるか？
  - 2. 共感を得て、顧客が前のめりにする自己紹介があるか？
  - 3. 参加者を前半で満足させる、即実践できるノウハウがあるか？
  - 4. バックエンド商品の布石になる、全体像の話があるか？
  - 5. バックエンドを購入した人の実績があるか？
  - 6. 個別相談のときに、しっかりと申し込む理由ができているか？
  - 7. ホワイトボードに、個別相談の日程があるか？
  - 8. 口コミを起こさせるほど満足させるワークがあるか？
- ⑧ 集合写真やセミナー中の写真を撮影しているか？
- ⑨ 集合写真をタグ付けして、Facebookに動線付きでアップしているか？
- ⑩ 感想をしっかりともらえる戦略があるか？
- ⑪ 感想をシェアしてもらえる戦略があるか？

## 個別相談

- ① 事前に相手の悩みや欲を把握できる事前資料があるか？
- ② 面談の最初できちんと相手との信頼関係を築けているか？
- ③ 質問をしながら相手の深い悩みや欲を把握できているか？
- ④ 相手にバックエンド商品が必要と理解させられる3つの青信号が用意されているか？
- ⑤ 3つの青信号を気づかせる、質問ができているか？
- ⑥ プレクロージングに導く、資料が用意できているか？
- ⑦ 相手が購入した時のメリットだけでなく、購入しなかった時のデメリットが提示されているか？
- ⑧ 相手が断れない提案が用意されているか？

## Facebook広告

- ① 自分の1リストの価格が計算できているか？
- ② コンバージョンを測れる設定ができているか？
- ③ 広告の写真に以下の要素が含まれているか？
  1. 思わず目が止まる驚き
  2. メルマガの意図や意味が伝わる内容
  3. プレゼントや無料が伝わるキャッチコピー
- ④ 反応の良い曜日に絞ってかけているか？（土日は止めるなど）
- ⑤ お客様にしたい方の属性に絞っているか？

## 商品の進化

- ① 自分の欲しい時給が計算されているか？
- ② 回数ではなく、お客様が得られる成果が明確か？
- ③ ターゲットが明確に1人に絞れているか？
- ④ 他では得られない内容になっているか？
- ⑤ 紹介できる制度があるか？
- ⑥ アップセル、クロスセルが用意されているか？
- ⑦ 相手が迷ってしまう商品メニューになっていないか？
- ⑧ きちんと実績やお客様の声を伝えられているか？
- ⑨ お客様が自己学習できるテンプレートや動画が揃っているか？
- ⑩ お客様が満足できて、自分の時間が守れる仕組みになっているか？
- ⑪ 今のサービスを補完できる商品があるか？
- ⑫ 他の人に引き継げるマニュアル化ができているか？
- ⑬ 1年後、3年後、10年後に得られる利益の計算ができているか？