

■ ステップメール穴埋めシート

・ 見込客の悩み・願望

(悩み・課題)	(願望・理想)
---------	---------

・ 無料オファー

--

・ 有料商品

--

・ 0.お礼+興味+行動 (FEの案内)

メールタイトル

--

内容

<p>こんにちは。「肩書（無料オファー名）+名前」です。</p> <p>この度は「無料オファー」にご登録いただきありがとうございます。</p> <p>「無料オファー」では、～についてお伝えします。 今回の「無料オファー」によってあなたの考え方が、これまでとは180度変わります。</p> <p>「無料オファー」を活用することで、「ベネフィット」が手に入ります。</p> <p>「無料オファー」については以下より、ダウンロードしておいて下さい。 (ダウンロードリンク)</p> <p>また、「フロントエンド商品」の募集も開始しております。</p> <p>今回「無料オファー」をお申し込み頂いた方限定と特別価格ですので、こちらもぜひご確認ください。沢山の方にお喜び頂いております。</p> <p><URL></p> <p>今回は、～についてお伝えしました。 また、メールしますね。</p>
--

フロントエンドの案内文

「フロントエンド商品」の内容は以下のとおりです

(内容の紹介文)

- ・商品の特徴01
- ・商品の特徴02
- ・商品の特徴03

(ランディングページのURL)

・1.ベネフィット・自己紹介・ノウハウ
メールタイトル

内容

こんにちは。「肩書（無料オファー名）+名前」です。

今回の「無料オファー」では、～ということをお伝えしています。

まだダウンロードがお済みでない方はこちらからどうぞ。

〈ダウンロードリンク〉

「無料オファー」を活用することで、「ベネフィット」が手に入ります。

こちらのメールを通して、「無料オファー」をより効果的に活用できるようにいくつかの重要なポイントについて解説していきます。

現在私は～という取り組みをしています。私が現在のこの仕事をしているのは、過去に～という経験をしたからなんです。

その状況を救ったのが～なんです。今回は、そんな経験から得たエッセンスを余すこと無くお伝えしようと思っています。

それでは早速今回は「ノウハウ、お役立ち情報」についてお伝えします。

今回は、～についてお伝えしました。

また、メールしますね。

フロントエンドの案内文

「フロントエンド商品」の内容は以下のとおりです

(内容の紹介文)

- ・商品の特徴01
- ・商品の特徴02
- ・商品の特徴03

(ランディングページのURL)

・2.先入観と先入観への反論

メールタイトル

内容

こんにちは。「肩書（無料オファー名）+名前」です。

～という悩みや課題を解決しようとする際に、多くの人は

- (先入観1)
- (先入観2)
- (先入観3)

というようなことをするかもしれません。

しかし、これらのやり方には大きな問題があるのです。
それは～ということです。

- (問題点1)
- (問題点2)
- (問題点3)

これらの課題を解決するのに本当に必要なのは（先入観）ではなく（反論）なんです。

(詳細説明)

今回は、～についてお伝えしました。
また、メールしますね。

フロントエンドの案内文

「フロントエンド商品」の内容は以下のとおりです

(内容の紹介文)

- ・商品の特徴01
- ・商品の特徴02
- ・商品の特徴03

(ランディングページのURL)

・3.反論の理由+事例、ノウハウ
メールタイトル

内容

こんにちは。「肩書（無料オファー名）+名前」です。

前は、「先入観」ではなく「反論」が大切という話をしました。

なぜ「先入観」だとうまくいかないかと言うと、、、

(反論の理由、暗い未来の提示)

■小見出し

例えば、こんなお客さんがいました。

私自身もそうでした。(事例や体験を伝える)

きちんと「反論」を実践するためには、～がポイントです。

(ノウハウ、お役立ち情報)

「無料オファー」でも触れていますので、ぜひ確認してみてくださいね。

(ダウンロードリンク)

今回は、～についてお伝えしました。

また、メールしますね。

フロントエンドの案内文

「フロントエンド商品」の内容は以下のとおりです

(内容の紹介文)

- ・商品の特徴01
- ・商品の特徴02
- ・商品の特徴03

(ランディングページのURL)

・4.ノウハウ01

メールタイトル

内容

こんにちは。「肩書（無料オファー名）+名前」です。

今回は、「ノウハウ、お役立ち情報」についてお伝えします。

■小見出し

(ノウハウ、お役立ち情報)

「無料オファー」でも触れていますので、ぜひ確認してみてくださいね。
(ダウンロードリンク)

今回は、～についてお伝えしました。
また、メールしますね。

フロントエンドの案内文

「フロントエンド商品」の内容は以下のとおりです

(内容の紹介文)

- ・商品の特徴01
- ・商品の特徴02
- ・商品の特徴03

(ランディングページのURL)

・5.ノウハウ02

メールタイトル

内容

こんにちは。「肩書（無料オファー名）+名前」です。

今回は、「ノウハウ、お役立ち情報」についてお伝えします。

■小見出し

（ノウハウ、お役立ち情報）

「無料オファー」でも触れていますので、ぜひ確認してみてくださいね。
（ダウンロードリンク）

今回は、～についてお伝えしました。
また、メールしますね。

フロントエンドの案内文

「フロントエンド商品」の内容は以下のとおりです

（内容の紹介文）

- ・商品の特徴01
- ・商品の特徴02
- ・商品の特徴03

（ランディングページのURL）

・6.ノウハウ03

メールタイトル

内容

こんにちは。「肩書（無料オファー名）+名前」です。

今回は、「ノウハウ、お役立ち情報」についてお伝えします。

■小見出し

（ノウハウ、お役立ち情報）

「無料オファー」でも触れていますので、ぜひ確認してみてくださいね。
（ダウンロードリンク）

次回のメールでは、「フロントエンド商品」についてお伝えします。
「ベネフィット」についてもお伝えするので、楽しみにしていて下さい。

フロントエンドの案内文

「フロントエンド商品」の内容は以下のとおりです

(内容の紹介文)

- ・商品の特徴01
- ・商品の特徴02
- ・商品の特徴03

(ランディングページのURL)

・7.商品・サービス案内文

メールタイトル

内容

こんにちは。「肩書（無料オファー名）+名前」です。

今回は、いよいよ「フロントエンド商品」についてご案内します。

～という悩みを抱えている方には最適なお案内になっていますので、ぜひご確認下さい。

■小見出し

(フロントエンド商品の紹介文) ←ランディングページの抜粋文でも可。

申し込みページは以下より。

(ランディングページURL)

※フロントエンドの案内文は上記内容で案内している為、不要

・リマインドメール「Q&A（よくある質問）」

メールタイトル

内容

こんにちは。「肩書（無料オファー名）+名前」です。

現在、「フロントエンド商品」をご案内しています。
（ランディングページURL）

■小見出し

今回はよくある質問についてご紹介します。
（よくある質問）

「フロントエンド商品」についての詳細はこちらをご覧ください。
ランディングページURL

今回は、～についてお伝えしました。
また、メールしますね。

※フロントエンドの案内文は上記内容で案内している為、不要

・リマインドメール「事例・ストーリー01」

メールタイトル

内容

こんにちは。「肩書（無料オファー名）+名前」です。

現在、「フロントエンド商品」をご案内しています。
（ランディングページURL）

■小見出し

今回は～さんというお客様の事例をご紹介します。

（事例・ストーリー）

「フロントエンド商品」についての詳細はこちらをご覧ください。
（ランディングページURL）

今回は、～についてお伝えしました。
また、メールしますね。

※フロントエンドの案内文は上記内容で案内している為、不要

・リマインドメール「事例・ストーリー02」

メールタイトル

内容

こんにちは。「肩書（無料オファー名）+名前」です。

現在、「フロントエンド商品」をご案内しています。
（ランディングページURL）

■小見出し

今回は、なぜ私たちが「フロントエンド商品」を提供しているのかということについてお伝えします。

（「フロントエンド商品」を提供している理由）

「フロントエンド商品」についての詳細はこちらをご覧ください。
（ランディングページURL）

今回は、～についてお伝えしました。
また、メールしますね。

※フロントエンドの案内文は上記内容で案内している為、不要
・リマインドメール「事例・ストーリー03」
メールタイトル

内容

こんにちは。「肩書（無料オファー名）+名前」です。

現在、「フロントエンド商品」をご案内しています。
（ランディングページURL）

■小見出し

今回は、実際に購入されたお客さまの声をお聞きください。

（お客様の声）

「フロントエンド商品」についての詳細はこちらをご覧ください。
（ランディングページURL）

今回は、～についてお伝えしました。
また、メールしますね。

※フロントエンドの案内文は上記内容で案内している為、不要
・8.登録のお礼+まとめ
メールタイトル

内容

こんにちは。「肩書（無料オファー名）+名前」です。

この度は、「無料オファー」にご登録いただき、本当にありがとうございました。

メールを読まれていない方もいらっしゃると思うので、簡単にまとめますね。

(内容のリフレイン)

また、「フロントエンド商品」についても多数のお申込みをいただきました。ありがとうございます。

少しでも興味のある方は、ぜひお早めにお申し込みください。

(ランディングページURL)

また、明日からは通常のメールマガジンに移行します。

「ベネフィット」についてお伝えしますので、楽しみにしていて下さい。

フロントエンドの案内文

「フロントエンド商品」の内容は以下のとおりです

(内容の紹介文)

- ・商品の特徴01
- ・商品の特徴02
- ・商品の特徴03

(ランディングページのURL)