

■ メルマガ内での適切なオファー方法

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU

■メルマガはオファーするためのものではない

→メルマガはあくまで信頼構築、教育、告知のためのツール

- ・ オファーしても気分を害さないよう、メルマガでコントロールする必要がある。

→オファーを頻発すると読者が離れる（リストが枯れる）

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU

■ ただしオファーしないと売上は上がらない

→どうすべきか？

- 読者の欲しいものを提供する
(=読者に商品が欲しくなる教育を行う)
- オファーが悪いという概念を取り除く
(=セールスは悪くないという教育を行う)
- 興味のある読者をすくい取る
(=メルマガフォームを設置する)
- 読者に参加させる
(=コメントや返信を促す)

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU