■ セールス型ステップメール穴埋めシート

・ターゲット選定：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

|  |
| --- |
|  |

・興味

|  |
| --- |
| こんにちは。  〈名前〉です。  この度は〈無料オファー〉にご登録頂きありがとうございます。  この〈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〉によってこれまでのあなたの考え方が１８０度変わります。  この〈無料オファー〉を活用することで  ・ベネフィット１  ・ベネフィット２  ・ベネフィット３  が手に入ります。  〈無料オファー〉については以下よりダウンロードしてお使い下さい。  URL  それではまたメールしますね。 |

・目的、理由+ノウハウ１

|  |
| --- |
| こんにちは。  〈名前〉です。  この〈無料オファー〉では〜についてお伝えします。  無料で提供する理由は〜だからです。  ・理念  ・ビジョン  また、この講座の最後では、さら上級の内容の▲▲（有料商品）についても紹介しますので  楽しみにしていて下さい。  〈無料オファー〉をまだダウンロードしていない方はこちらからどうぞ。  URL  それでは、早速ノウハウについてお送りしていきます。  （ノウハウ１） |

・ベネフィット+自己紹介+ノウハウ２

|  |
| --- |
| こんにちは。  〈名前〉です。  〈無料オファー〉では〜のようなことをあなたにお伝えしたいと考えています。  この〈無料オファー〉を学んでいただくことで〜というようなベネフィットが手に入ります。  〈無料オファー〉をまだダウンロードしていない方はこちらからどうぞ。  URL  現在私は〜という取り組みをしています。  私が現在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〈ノウハウ〉なんです。  今回の〈無料オファー〉では、そんな経験から得たエッセンスを余すところなくお伝えしています。  では本日もノウハウを公開していきます。  （ノウハウ２） |

・先入観

|  |
| --- |
| こんにちは。  〈名前〉です。  前回は〜についてお伝えしました。  〜という悩みを解決する際に多くの人は  ・先入観１  ・先入観２  ・先入観３  といったことをするかもしれません。  でも実は、これらの方法には落とし穴があるんです。  それについては次回お伝えしようと思います。 |

・先入観の落とし穴

|  |
| --- |
| こんにちは。  〈名前〉です。  前回、〜という悩みや課題を解決しようとする際に  ・先入観１  ・先入観２  ・先入観３  というようなことをするとお伝えしました。  しかし、これらのやり方には大きな問題があるんです。  それは〜ということです。  ・問題点１  ・問題点２  ・問題点３ |

・先入観への反論+理由

|  |
| --- |
| こんにちは。  〈名前〉です。  前回、〜という悩みや課題を解決しようとする際に  ・先入観１  ・先入観２  ・先入観３  というようなことをするとお伝えしました。  しかし、これらのやり方には〜という大きな問題があるということもお伝えしました。  〜という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〉なのです。  （反論の理由の説明） |

・予告

|  |
| --- |
| こんにちは。  〈名前〉です。  ここまでの〈無料オファー〉はいかがだったでしょうか？  〈無料オファー〉をしっかりこなしていただくことで〜という状態になれますのできちんとこなしてみて下さい。  そして次回とても重要なお知らせがあります。  次回のメールをご覧頂くことで、  ・ベネフィット１  ・ベネフィット２  ・ベネフィット３  が可能になります。  それでは明日のメールを楽しみにしていて下さい。 |

・商品・サービスの紹介

|  |
| --- |
| こんにちは。  〈名前〉です。  大変お待たせいたしました。  ▲▲（有料商品）のご案内です。  ランディングページURL  ▲▲（有料商品）では  ・ベネフィット１  ・ベネフィット２  ・ベネフィット３  ということができるようになります。  ▲▲（有料商品）は先着30名様限定とさせていただいております。  お早めにお申込み下さい。  ランディングページURL  それではまたメールします。 |

・Q＆A１+ベネフィット

|  |
| --- |
| こんにちは。  〈名前〉です。  ▲▲（有料商品）に関しましてよくある質問をご紹介します。  （よくある質問）  ▲▲（有料商品）をご購入頂いた方にはこんな方もいらっしゃいました。  （顧客のストーリー）  ぜひ、あなたも〜というベネフィットを手に入れて下さい。  ランディングページURL  それではまたメールします。 |

・Q＆A２+ベネフィット

|  |
| --- |
| こんにちは。  〈名前〉です。  ▲▲（有料商品）に関してよくある質問をご紹介します。  （よくある質問）  ▲▲（有料商品）をあなたがもし手に入れたとしたら・・・・  〜という未来が待っています。  ぜひこちらをご覧ください。  ランディングページURL |

・サービスを提供する理由

|  |
| --- |
| こんにちは。  〈名前〉です。  ご案内させていただいているこちらはご覧いただけましたか？  ランディングページURL  ここで、私がなぜ今回▲▲（有料商品）を提供するかについてお伝えさせていただきます。  私には〜という理念があります。  少しでもあなたのお手伝いができればと思っております。  ランディングページURL  それではまたメールします。 |

・証拠、実績

|  |
| --- |
| こんにちは。  〈名前〉です。  ▲▲（有料商品）を通して私は〜という実績を残してきました。  （証拠、実績）  ・著書  ・主催セミナー  ・取材経験  ・メディア出演  ランディングページURL |

・社会的証明、限定性

|  |
| --- |
| こんにちは。  〈名前〉です。  ▲▲（有料商品）に関して喜びの声を頂いておりますのでご紹介します。  （お客様の声）  ・動画  ・アンケートPDF  ・音声  ▲▲（有料商品）は本日締切になります。  ぜひお早めにお申込み下さい。  ランディングページURL |

・お礼、まとめ+特別プレゼント

|  |
| --- |
| こんにちは。  〈名前〉です。  この度は〈無料オファー〉にご登録頂き本当にありがとうございました。  これまでの内容をまとめます。  第一回  第二回  ・  ・  また明日からは通常のメールマガジンをお送りいたします。  〜についてのノウハウを公開しますので、お楽しみにしていて下さい。  ありがとうございました。 |