



eMail Designrr

© brainers. All rights reserved.

# LIST MINING FUNDAMENTALS

# トレーニングについて

LIST MINING FUNDAMENTALS トレーニングは、常識を覆す視点を持ったメソッドです。電子メールだけで商品やサービスを売ってしまうことも可能となる驚嘆のメソッドを習得することができます。

警告：これからシェアするメソッドは、極めてパワフルであり、あなたのビジネスシーンを一変させることができます。絶対に悪用しないよう約束してください。

## トレーニングについて 2

今すぐあなたにして欲しいこと：

1. このトレーニングビデオを受講
2. あなたがプロモートする商品を決定
3. LIST MINING FUNDAMENTALS メソッドを駆使してプロモーションを実践
4. もし、効果が出たら弊社 My Consierge サポートセンターへあなたの成功体験をシェア

# あなたのリストを反応させる心理学

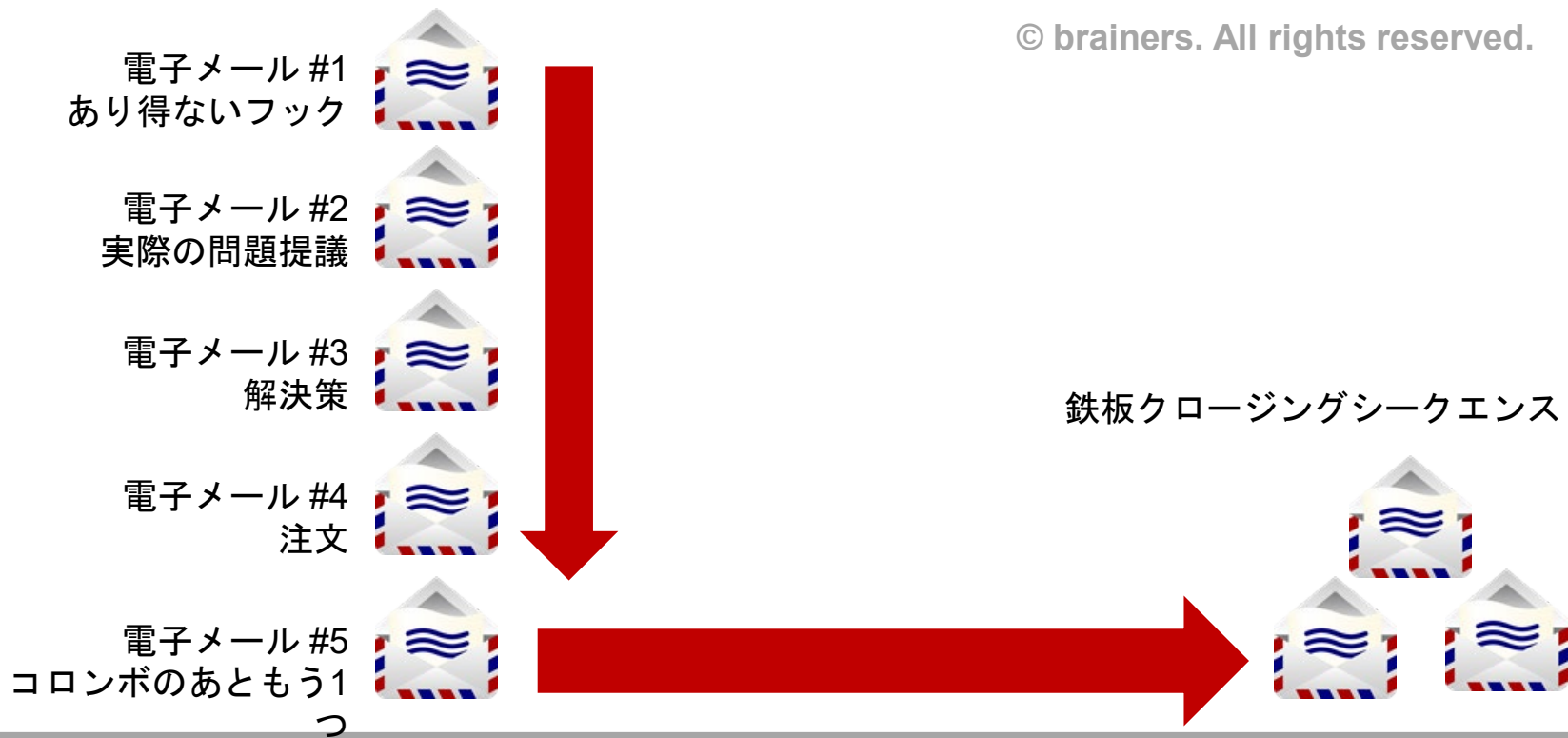


セールスレター

たった1通のメールを送信して売れることを願う！

# あなたのリストを反応させる心理学

© brainers. All rights reserved.



# メール #1    あり得ないフック

メールの使命：

- ショックループオープニング  
（フック）
- ストーリー展開スタート
- 何か素晴らしいことを教える
- ショックループでクローズ
- メール #2への期待喚起

件名：信じられないかもしれませんが・・・

本文：

1. ストーリーオープニング
2. ストーリー内のクールな事柄を教える
3. "ショック"を救う
4. 本当の問題をチラ見（メール2でさらなるループを展開することに期待し開封させるため）
5. メール2がいつ届くのかを伝える
6. サインオフ
7. 追伸：質問やコメントがあればサポートセンターへコンタクトを促す

## メール #2 実際の問題提議

メールの使命：

- あなたがメール1で教えた方法を発見するまで解決できなかった問題を提議
- あなたが感じた痛みを強調
- メール #3への期待喚起

件名：なぜ、[ゴール]を諦めかけたのか？

本文：

1. メール1のリキャップ
2. 本当の問題を語る
3. あなたが感じた痛みを強調
4. あなたが採った最初の問題解決方法を語る
5. 解決策を開示するメール3のティージング
6. サインオフ
7. 追伸：質問またはコメントを求める

## メール #3 解決策

メールの使命：

- 解決策への好奇心を強調
- あなたの商品を明らかにせず  
解決策を開示
- メール4で注文するよう導入

件名：どうやって[実際のケーススタディーの結果]できたのか？

本文：

1. メール1と2のリキャップ
2. 結果を出すことのできる真の解決策のオーバービューを汎用化
3. 商品のティージング
4. 特別価格のティージング
5. メール4がいつ届くのか、そしてメールの件名を伝えてください。
6. 希少性
7. サインオフ



# メール #4 注文

メールの使命 :

- 受注体制（セールスレターのような構成）
- ストーリーを完結（注文により）するチャンスを提供
- 質疑導入

件名 : [商品名] へのリンクです

本文 :

1. メール1と2のサマライズ
2. 商品紹介
3. どのような人のための商品（詳細に）
4. 特徴とベネフィットをブレットで
5. コールツーアクション 1
6. 価格
7. 保証（リスクはわたし、あなたはノーリスク）
8. 希少性
9. コールツーアクション 2
10. サインオフ質問またはコメントを求める
11. 質問募集

# メール #5 コロンボのあともう1つ

メールの使命：

- 鉄板クロージンググループ
- ボーナス紹介
- 販売終了のティージング 残り本数、残り期間など
- ソーシャルプルーフ提供

件名：[商品名] が、更に魅力的になりました！

本文：

1. [商品名] のローンチでいかに人々がワクワクしているのか伝える
2. どのような人にぴったりか伝えてください。（詳細に）
3. メイン商品の特徴とベネフィットをブレットで
4. ボーナス紹介（ベネフィットをブレットで）
5. コールツーアクション 1
6. ボーナスを加えた価格を強調
7. 保証
8. 希少性
9. コールツーアクション 2
10. サインオフ
11. 追伸：メイン商品とボーナスへの質問募集

# 鉄板クロージングシーケンス #1

メールの使命：

- まだ購入していない人から寄せられた質問に答える
- 希少性を強調

件名：なぜ、彼は[商品名]をまだ買わないのか？

本文：

1. 寄せられた質問
2. トップ Q & A
3. 保証
4. "イフオンリー"クロージング
5. コールツーアクション
6. 希少性
7. 最後の質問依頼
8. サインオフ

# 鉄板クロージングシーケンス #2

メールの使命：

件名：[あと6時間][商品名]の販売終了！

- 最後にオファーをリキャップ

本文：

1. 最後のクロージング
2. 誰のための商品かリキャップ
3. メイン商品の特徴とベネフィット
4. ボーナスをリキャップ
5. コールツーアクション 1
6. 保証を強調
7. ”いずれにせよ決断”クロージング
8. コールツーアクション 2
9. サインオフ

# 鉄板クロージングシーケンス #3

メールの使命：

- このチャンスを逃すともうないとりマインド
- 注文しないとあなたの人生がどのようなものか語る

件名：[商品名]の販売は間もなく終了します  
-最後のチャンス

本文：

1. 希少性の強調（最後のメール）
2. "ピロー"クロージング
3. メイン商品の特徴とベネフィットリキャップ
4. コールツーアクション 1
5. ボーナスリキャップ
6. 保証の強調
7. コールツーアクション 2
8. サインオフ