

【はやぶさ】
お客さんウハウハで売り上げが2倍以上に！
7つのメール術の秘密とは？



はやぶさ じろう

copyright © all rights reserved.

【注意事項】

当レポートは著作権法に保護されている著作物です。

【使用許諾契約書】

第一条

この契約書は当レポートに記述された情報を、本契約に基づきあなたが非独占的に使用する権利を許諾するものです。

第二条

当レポートに記述された全ての情報は著作権法でほごされており、その一部又は全てを著者の許可なく、あらゆる電子メディアを用いて配布、公開、転売することを禁止します。

第三条

あなたがこの契約に違反した場合、著者は何の通知もなくこの使用許諾契約書を解除できるものとします。

copyright © all rights reserved.

このレポートは著作権によって保護されています。無断での再配布、販売等は一切許可しておりません。

あいさつ

こんにちは、はやぶさじろうと申します。

お仕事はプログラム作ってます。

最近、興味本位でできとくに作ったプログラムが楽天で月に1万円稼いでくれています。時給換算するとあまりよくないですけど。。

「もっといいものを作りたい」

という意味もあってこれらをメルマガ読者にタダで配布する予定です。

そして読者にいろいろとつっこんでもらって自分のスキルアップにもなればな、と考えている次第です。

現在、全然配布できるレベルじゃないので、年内には・・・

これ以上書くと本文になかなかたどり着けなくなってしまいそうなので証拠画像など後はこのレポートの最後に書いておきます。興味持たれた方はのぞいてみてください。

あとは

情報商材バカ！評価レビュー【情報商材アフィリエイトで稼ぐレビュー】 <http://xn--czrt1eh2kr3g.sogsyo.com/>

というブログを運営しています。

プロフィール写真とは違って

大変まじめにブログの更新を日々行っています。

そのうちマスクは脱がせていただきますね。笑

それでは本題へ

copyright © all rights reserved.

この無料レポートは主に
ブログの運営やメルマガの発行でアフィリエイトを始めて間
もない方、
まだお客様から問い合わせをいただいていない方、または問
い合わせを受けた数が5回以下などの少ない方に向けて書いて
います。

ブログ、メルマガでアフィリエイトをやっていけば必ずある
こと。

それは、問い合わせです。
これから情報商材のアフィリエイトをやっていけば、記事と
して扱った商材に関する問い合わせ、
物販アフィリエイトであれば、取り扱った商品に関する問
い合わせが必ずあります。こればかりは避けられません。

先に述べた条件に当てはまる人は
「読者から問い合わせがきたらどういう風に対応をしてい
いのかわからない」
のではないのでしょうか。

後に述べる7つのメール術によって
その不安を解消し、問い合わせをスムーズに行って、しいて
は商品の成約率を高めることが可能となるでしょう。

それではさっそく、一つ目からいってみましょう

copyright © all rights reserved.

その1 . すぐに返信すること

相手はどんなにぶっきらぼうな問い合わせや、大変馴れ馴れしいメールが来ようとも**お客さん**です。友達ではありません。

例え内容の多いメールが来てもめんどくさがらずにすぐに返事をしてあげましょう。

相談でも何でもメールをしたら、すぐに返事が欲しいものです。とくに商品に関しての相談ならなおさらでしょう。

例えば逆の立場になってみてください。あなたが買おうかどうか迷っていた情報商材があったとしましょう。で、買おうと思っているアフィリエイトにいろいろと相談をします。そうした場合に、返事はすぐに欲しいものではありませんか？

さすがに相手の都合や時間帯にもよりますが、せいぜい24時間以内に返信が来るとひとまず安心しませんか？

逆に2日たっても3日たっても返事が来ない場合、あなたはどのように思いますか？その後どういった行動にでますか？

これはオークションをやっている人にも言えることです。先日、僕はオークションで書籍を落札したのですが、最初のメールがなかなか来ませんでした。それからメールが来てもこちらはすぐに返事を書いているにもかかわらず、相手の返信は2日たってから。

態度は全く問題がなかったのですが、評価としては「もっとも良い」を付けがたい印象でした。

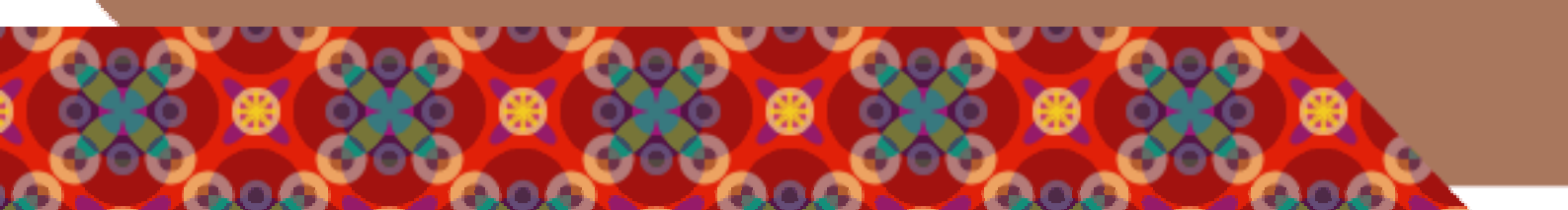
これはあるネットショップのオーナーから聞いた話なのですが、商品に関する問い合わせメールをいただき、それが24時間以内に返信すると約7割のお客さんが次の問い合わせ、もしくは購入してくれるという結果になったそうです。

でもしかし。

24時間が過ぎて対応に1日以上の間隔を空けるとですね、メールを返信しても2割ぐらいのお客様しか反応してくれなかったそうなんです。逆にいうとそれは購入へ結びつけるのは難易なことを意味しますよね。

この事例からもわかるように、なるべくはやめの返信を心がけるようおすすめします。これを良いクセにしてしまえば問題はありません。

copyright © all rights reserved.



「 24 時間以内に返信します」とあらかじめ明言しておいてもいいかもしれませんが。24 時間はちょっと厳しいなあと思った場合は 48 時間でも結構です。それならそれで「48 時間以内に...」と明記しておくことによってお客さんには理解してもらえます。

すぐに返信できるようにするコツとしてはメールを読むときに「送信者へ返信」ボタンを押して読むことです。そうすれば、書かざるをえない状況になりますよね。読んでいる時にも返信文を書き込むこともできるので、イヤでも早めの返信となります。

送信前の文章チェックは忘れずに行ってくださいね。

copyright © all rights reserved.

その2 短めの文章でまとめること

話がメチャメチャ長い上司や、営業さんが嫌がられるようにメールでも長文はなるべく避けましょう。

すいません、その1が長すぎましたね。

あとはテンポ良く行きます。

文章自体長文になってしまえばしまうほど、結局何を伝えなかったのかわからなくなってしまいます。文章が苦手な人ほどこの傾向が強いです。

できるだけ、文章を短く区切って書く習慣をつけましょう。

メールマガジンや、友達とのメールとは違うので、できるだけ結論から伝えることにしましょう。その方が相手に伝わりやすいですしね。

そして、できるだけ用件だけを伝えるように心がけましょう。

その3 行間を適度に保つこと

メールマガジンやブログでは読みやすさと読み手のテンポをよくするために行間を使うことがテクニックとされています。無料レポートもですね

これは、お客さんとのメールのやりとりでは読みづらいただけになってしまうんですね。読み手はちょっとしたストレスを感じてしまうかもしれません。

「また空白かよー。はやく次読みたいのに。」

みたいな。

むやみやたらと行間を空けるのは控えましょう。話が大幅にかわるときの空白の使い方はOKとしても、それ以外はなるべく避け、詰めて書くことを心がけましょうね。

その4 引用を使う場合は効果的に使うこと

相手のメール文章を引用すると、こちらの文章が短くても伝わりやすく、丁寧な印象を与えることができます。もちろんそのときの文章も丁寧にしましょう。

何度かやりとりをしていくと

“>” がたくさん出てきてこれも見づらくなってしまったり、いったい何を言いたいのかわからなくなってしまう場合もあります。

この場合は最後の文章だけを引用するか、あとは冒頭で「以下返信は青文字で書かせていただきます」と、書いて自分の返信は青文字で書いてしまうという方法もあります。これは視覚的にわかりやすい手法といえるでしょう。

また、自分が質問をメールでする際も、引用を意識し、想定して書くことによって相手の返事もしやすくなるでしょう。

その5 顔文字はなるべく避けましょう

メールの文の後に顔文字を入れることによってそのメールの雰囲気が和やかになります。

がしかし。

それは友達とのメールだけにとどめておきませんか。あくまでお客さんと販売者という立場だということを忘れてはいけません。

自分のキャラが決まっていて、それを前面に出すという意味では顔文字は補助的なツールにはなるでしょう。

しかし、取引を行うのであれば軽いイメージを与えてしまいますね。なんか薄っぺらいというか。

信頼を得る為には使わない方がいいでしょう。

僕の無料レポート

『【ハヤブサ】敷居の低い商材を紹介してアフィリエイトが〇〇を得る方法』

<http://www.muryoj.com/get.php?R=6201&M=100001575>

でも書いていますが、お客さんとの信頼は最も大事なことです。

copyright © all rights reserved.

その6 相手にどうしてほしいのか伝える。

メールを読み終えた相手に対して何をしてほしいのか明記しましょう。

結局、書きたいことだけを書いて満足していませんか？

こちら側の目的を明記して相手に何をしてほしいのかわかってもらう必要があります。

メールの最後にお客さんにどういう風にリアクションをとってほしいのか必ず明記しておきましょう。

「ふーん」で終わってしまうケースも少なくありません。その場合、いつまでたっても返事は期待できません。

相談を受けたのなら「どうすべきか」
また、逆に相談する場合「どうしてほしいのか」を明記しておきましょう。

その7 読み直し、件名のチェック

書いたメールは必ず読み直しを行うことです。

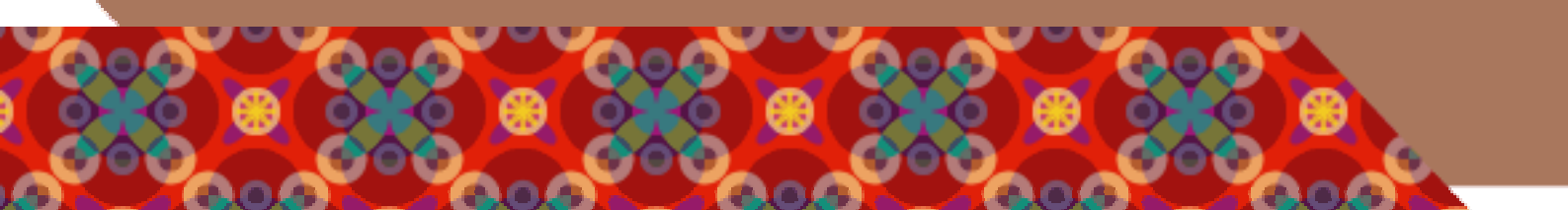
送信したメールの文章はなにがあっても訂正はできないのです。急いで書いたメールであればあるほど、誤字脱字が存在するケースが多くみられます。必ず送信前に1度でもいいのでメールを読み直してから送信ボタンを押して送ることを心がけましょう。

件名に関しては、内容がわかる、推測できる件名にしましょう。頻繁にやりとりを行っていると「Re: Re: Re: Re:」のようになってしまうケースもあります。

これはみにくいだけで、相手も不快に思うかもしれません。その場合はしっかり件名を書くか、「Re:」ひとつだけの表記にしましょう。

最近はスパムメールも増えていますので、タイトルも開かれやすい、少し考慮したものを書きましょう。

素朴すぎるタイトルというのも一つの手ですね。



これから来るであろう問い合わせに備え、
以上の7つをしっかりと覚えておいてください。
そうすれば
今後のお客さんとのやりとりはバッチリといえるでしょう。

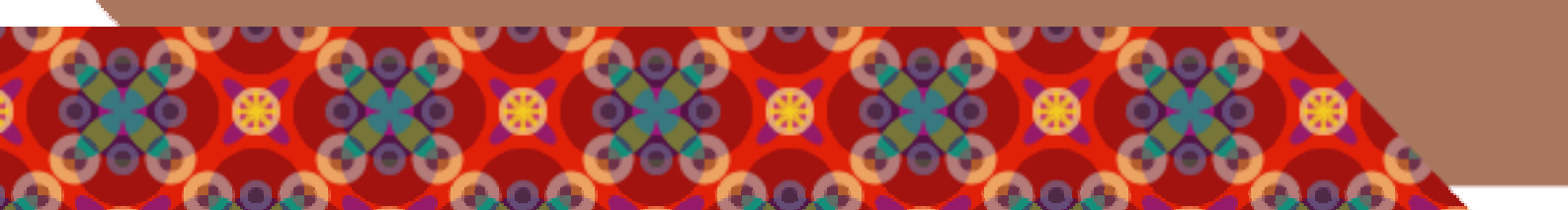
この無料レポートをお読みくださり、
ありがとうございました。
簡単なアンケートを設置しましたので、
ご協力いただけると非常にうれしいです。

<http://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P55385147>

copyright © all rights reserved.

このレポートは著作権によって保護されています。無断での再配布、販売等は一切許可しておりません。





この無料レポートをみなさんが紹介しやすいようにある程度ポイントと文章、そしてターゲットを明記しておきます。

P O I N T

それは冒頭にも書きました。
ブログの運営やメルマガの発行でアフィリエイトを始めて間もない方、
まだお客様から問い合わせをいただいていない方、または問い合わせを受けた数が5回以下などの少ない方が対象です。

その方たちへ向けて、お客様とのメールのやりとりのノウハウを提供しています。

copyright © all rights reserved.



このレポートは著作権によって保護されています。無断での再配布、販売等は一切許可しておりません。

紹介文

* * * * * ここから

ブログで情報商材をアフィリエイトしているあなたへ。

あなたのブログを見たお客さんがいたとします。

そのお客さんから商材の問い合わせがありました。

あなたは精一杯の対応をしました。

数回メールをやりとりしただけでそのお客さんからは何の反応もなくなりました。

ブログ記事を書いていくうちにそのような問い合わせの件数が増えてきました。

にもかかわらず

あいかわらず誰からも商材を買っていただけません。

あなたはそのまま謝った方向へ進み続けますか？

copyright © all rights reserved.

何かに原因があると思いませんか。

その原因のひとつとして
あなたの対応に問題があるといえます。

そういった問い合わせのあった人たちというのは
「見込み客」の部類に入ります。

この先もずっとその対応の仕方で見込み客を逃して行くので
すか？

へたな返答をして
見込み客を逃してしまう前に

いわば

見込み客を逃さずガッチリキャッチしておくために
取得しておくべき7つメール術があります。

その7つのメール術とは...
(あなたのURLを貼ってください)

* * * * * ここまで

copyright © all rights reserved.

のブログの部分をメルマガと想定して書きかえて使うのも OK です。

その他の僕が作成した無料レポートです。

『【ハヤブサ】敷居の低い商材を紹介してアフィリエイターが〇〇を得る方法』

<http://www.muryoj.com/get.php?R=6201&M=100001575>

『【ハヤブサ】現役 SE が書いた！無料で効果的に相互紹介の効率を 5 倍にする方法！』

<http://www.muryoj.com/get.php?R=300&M=100001575>

その他、まだまだ無料レポートを作成予定です。

- ・ 計画の重要性、
- ・ まわりをアツといわせて一躍ぬきんでる方法
- ・ 先に行くアフィリエイターを追い抜く方法
- ・ 無料レポートを 3.7 倍浸透させる方法。
- ・ その記事、だれに書いているの？

copyright © all rights reserved.

それでは今回はこれでこの無料レポートを終了とさせていただきます。

ここまでお読みいただき、とてもウレシイです。
本当にありがとうございました。

はやぶさ じろう

一応僕はメルマガを発行しています。
フォームからメールアドレスを入力してこの無料レポートを
取得して読んでいただいたあなたを、以下の僕のメルマガに
登録させていただきます。

後発組がリレーのアンカーのように次々とゴボウ抜き
まぐまぐ

<http://www.mag2.com/m/0000261061.html>

インフォマグ

http://www.infomag.jp/Site_1336.html

そんなのイヤだって方はすぐに解除できますので
ご安心を。

copyright © all rights reserved.

ただしまぐまぐの場合は代理登録ではなくて僕が一つ一つ登録しているので、いきなり登録されるのではなくて、確認メールが行く場合があります。そんなときはポチッとOKしてくれると死ぬほど喜びます。はい。

フォーム入力意外で入手した、それ以外の方も登録してくれると大変ウレシイです。

一応メルマガ読者には
ショボイ特典を配布させていただく予定です。

「は？ショボイ特典なんていらねーよ！」

ごめんなさい。最初はショボイんです。
それはみなさんと一緒に大きくしていこうっていうつもりなんです。これは単なる僕のワガママなんですけど。

やっぱりモチベーション維持の為にいろんな意見が欲しいです。一人で壁に向かってキャッチボールしてるよりみんなでする方が楽しいじゃないですか。（だったら野球しろよ！）一人キャッチにも限界がありますし。

これは僕自身がプログラマーということもあり、実現できそうなんですよね。

一応冒頭でも書かせていただきましたが、適当に作ったプログラムが楽天でとりあえず1万円稼いでくれてます。

copyright © all rights reserved.

てきとうすぎてショボイのでまだまだ配布できるレベルではないのですが、こういったものをメルマガで読者さんに配布していくつもりです。

メルマガのコンセプトは

みんなで情報を共有してドンドン加速し、
前に行くアフィリエイトをゴボウ抜きしようぜ

ってことです。

いろいろと僕が試した結果、
情報商材を購入して試した結果などを共有できればなぁ
という思いで書いています。あとは読者さんとの相互間やり
とりなどです。

ちなみに余談ですが、メルマガタイトル、
『後発組アフィリエイトがリレーのアンカーのように
次々とゴボウ抜きする方法』
本当のタイトルはこう書きたかったのですが、
文字数制限の為変な略し方となっております。ご了承を。

copyright © all rights reserved.

僕はこう見えても（？）数々の失敗をしています。
いろいろと失敗をしているため、いろいろな気づきがあり、
それを教えることができます。

何か疑問に思ったことなどがあれば以下のURL より質問して
ください。

「アドセンスって何？」など初歩的な疑問からアフィリエイト
で疑問に思っ
たことなどなんでも構いませんので連絡してみてください。

<http://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P67724527>

それでは次はメルマガでお会いしましょう！

ありがとうございました。

発行者：はやぶさ じろう

ブログ：

情報商材バカ！評価レビュー【情報商材アフィリエイトで稼
ぐレビュー】

<http://xn--czrt1eh2kr3g.sogsyo.com/>

もうひとつのメルマガ

ぐるぐる読者増！非常識にメルマガ相互紹介

<http://www.mag2.com/m/0000179985.html>

copyright © all rights reserved.