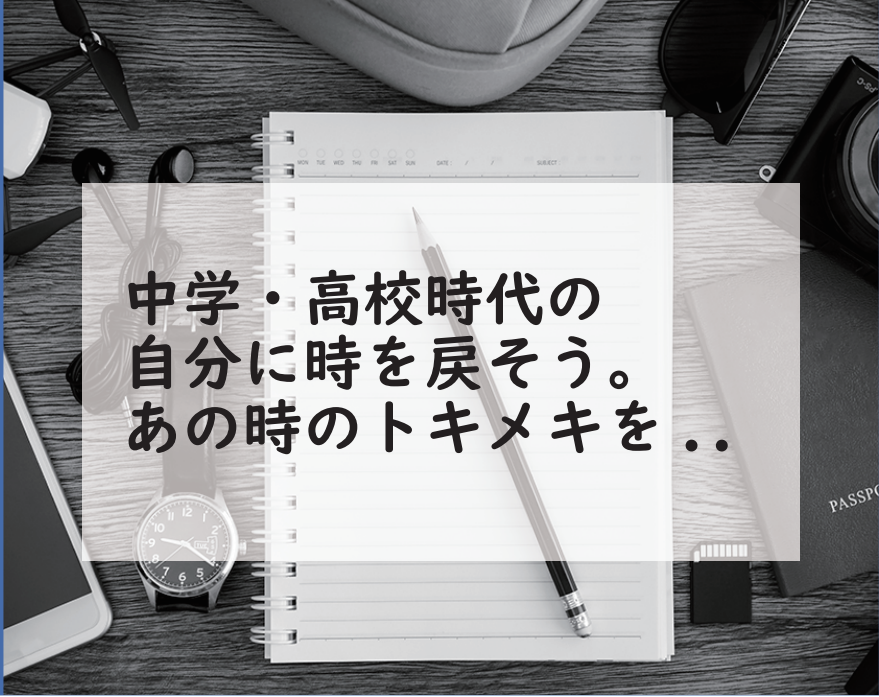


メルマガ担当者へ

**教科書にはない
メルマガ担当者必見！
3つのポイント**



株式会社プリモポスト



中学・高校時代の
自分に時を戻そう。
あの時のトキメキを..

Attention (認知から始まる)

メルマガ担当者の仕事は、日々、誰かに告白をするようなものだ。

10代だった自分を思い出して欲しい。一緒に時間を過ごすパートナーになってもらいたいとき、突然の告白で上手くいった試しはあっただろうか。

告白成功には、段取りが必要だ。知ってもらおう。たくさん競争相手がいるなか、自分の価値を"認知"してもらおう努力が必要だ。もっと、真剣に。丁寧に。

1

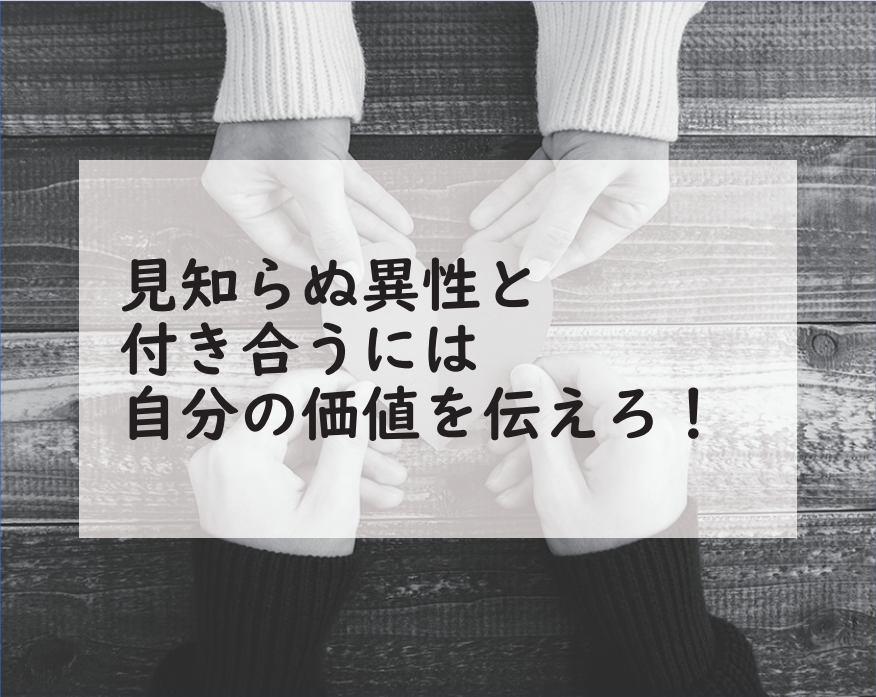
下駄箱にラブレターを
入れるシーンを考えろ

あなたが告白相手の下駄箱をあけたら、ラブレターが次々と落ちて来る。あなたはラブレターを読んでもらうために、封筒にも十分な工夫をおこなっているか。

- 差出人
- 件名
- メールの1行目
- メールアドレス

自身のメールの受信箱を見てほしい。工夫しているメルマガとそうでないメルマガがわかるはずだ。

2



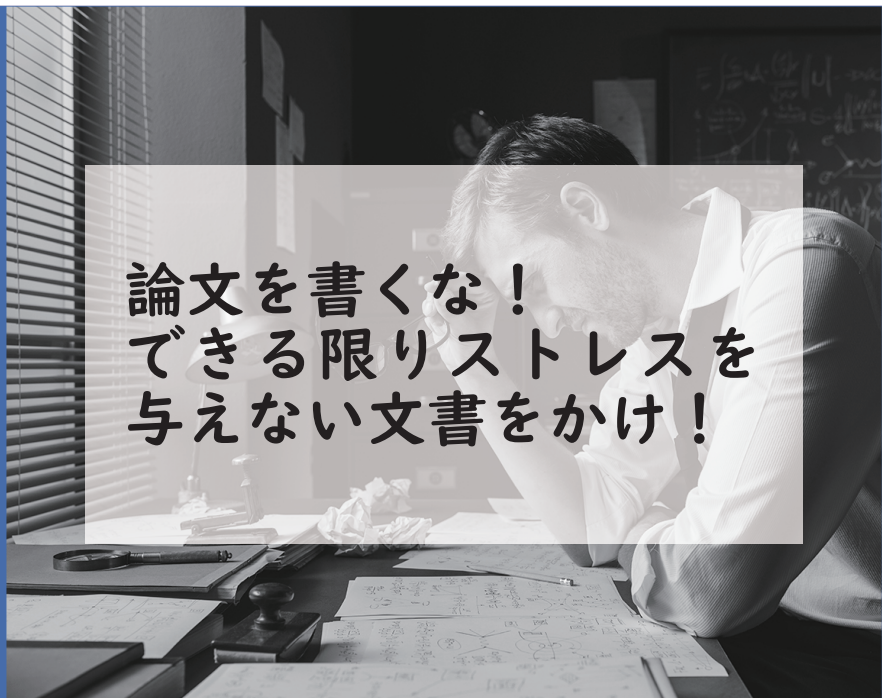
見知らぬ異性と
付き合うには
自分の価値を伝えろ！

幸運にもあなたのラブレターを開いてもらったなら、伝える内容は"あなたの価値"だ。あなたと付き合うと、どれだけ豊かな時間を過ごせるようになるか。

1回のラブレターで相手に振り向いてもらうことなんて考えるな。最後に1通。告白直前まで、自分の価値をきちんと伝えるのだ。

あなたの競合も、心を揺さぶるラブレターを送り続けている。見えない心の道を、自分で描きながらラブレターを書くのだ。

3



論文を書くな！
できる限りストレスを
与えない文書をかけ！

一見で破り捨てたくなるようなラブレターは絶対に書くな。一言一句が相手の心を動かすのに、本当必要なのか、よく考えろ。

最後まで読んでもらえるラブレター。常に、相手にとって" 快樂 "を与えられるラブレターをかけ。あなたが提供する商品・サービスの価値だ。

もう 1 度、あの頃の自分に戻り、真剣にメルマガを配信して欲しい。きっと、今までと全く違う成果を達成することができだろう。