

リスト取りについて

■著作権について

本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。本冊子の著作権は、発行者にあります。本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■使用許諾契約書

本契約は、本冊子入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

1.本契約の目的: 乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

2.禁止事項: 本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

3.損害賠償: 甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

4.契約の解除: 甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

5.責任の範囲: 本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても乙は一切の責任を負いません。

本テキストで分かること

- ・リスト取りとはなにか概念を理解できる
- ・押すリスト取りがわかる
- ・リストがとれれば収益化が目前になる

そもそもなぜリスト取りが必要なのか

- ・お客さんと親密になれる
- ・つまり信頼関係を構築しやすい
- ・連絡先に届いた方が開封率も高い
- ・単価も上げやすい ⇨ 要するに個人での商売はリストマーケティング でやりとりした方が売りやすく、単価も上げやすい。

※DRM(ダイレクト・レスポンス・マーケティング)と呼ばれる手法

リスト取りの種類

- ①押すリスト取り
- ②引くリスト取り

押すリスト取りのメリット

- ・引くリスト取りと比較し簡単にリストが取れる
- ・DMスクリプトを決めてしまえば割とサクサク
- ・リストになった直後は顧客のレスポンスも高い

押すリスト取りのデメリット

- ・いきなりDM送られてくると怖がるユーザーもいる
(チラシ配りを嫌がる人がいるように)
- ・自分からフォローしDMを送るのでアカウントロックがかかりやすい状態になる ⇨抵抗があるなら無理に押さなくてOK ⇨ただ引くリスト取りは難易度高め

押すリスト取りの手順

- ①ターゲットフォロー
- ②フォローバック後DM送信
- ③スクリプト通りに進める
- ④オファー(公式ライン誘導)

ターゲットフォローのポイント

- ・まずはフォロー先を決める ⇨フォロー先はあくまでも『ターゲット』がフォローしていそうなアカウントを見極める
リスト機能も使って10人～30人見つけよう！

次にフォローするユーザーを見極めよう！

- ⇨どんなアカウントが取りやすいかは、あくまでも経験してみないとわからないので、とにかくまずはやってみて失敗を重ねよう。

DMスクリプトを決めよう！

⇒ライン までの同線を確保しよう。

DMスクリプト通りにあとは送る！

⇒1番のポイントはこれ、スクリプトからかなり外れてしまうとリストは取れない。スクリプトからそれないやりとりを心がけよう。