

自己流で行い、知らず知らずのうちに
効率の悪いことを行っていませんか？

メールマーケティング実践講座

【東京会場開催&オンライン開催】

2025年3月26日(水) 1日集中

効果を最大化するための
基本から応用のノウハウを身に付ける！

つい後手後手にまわっ
てしまい、直前にプッ
シュメールを乱発して
しまう

リストをセグメントす
れば効果は上がるのだ
ろうが、手間がかかっ
て実践できていない…

より効果が出せる手法、
コンテンツ、文量、タイ
ミング、タイトル、設定
方法などを知りたい

コンテンツがもうネタ
切れ。他社ではどのよ
うに継続しているのか
知りたい

とりあえず一律に送っ
ている。ステップメー
ルってどうすればいい
のだろうか

HTML、動画、スマ
ホ対応など、新しく何
ができるのか知ってお
きたい

画像提供: Shutterstock

文面の作り方、開封率向上施策、配信タイミングなど、
即実践できるプロの技術を身に付ける

やり方次第で成果が変わる！ 顧客との接点であるメールの方法論とは？

企業のアプローチ手段として時代遅れと捉えられがちなメールですが、それは使い方の問題であり、まだまだ大きな効果を期待できるツールといえます。すぐに始められるその敷居の低さは、顧客との関係を築く第一歩になります。企業にとって売上げの大半を担う重要な既存顧客と継続的に接点を持つツールは、メールの他に多くはありません。大量の情報を受け取るようになった顧客へのアプローチ方法と、継続的に回していくための方法論を学ぶことで、メールは企業にとって簡単に効果を生み出すことができる強力なツールになります。そこで宣伝会議では、自社にとって最適な運用を行っていくための「メールマーケティング実践講座」を開催いたします。

講座のポイント

効果も効率も上げるメール運用のセオリーを学ぶ

講座の特徴

運用において無駄な動きを防ぐ、 効率化のセオリー

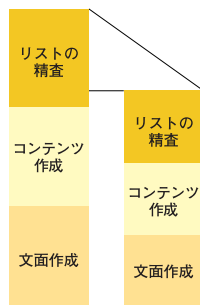
慣習化した作業には無駄がある場合が多いです。そこで、プロが実践で積み上げてきた基礎を学び、効率的な方法論を身に付けます。配信方法、コンテンツ作成、ライティング、ツール機能など、押さえておくべき考え方を築いていきます。

開封率の低下を食い止める 効果を上げるためのテクニック

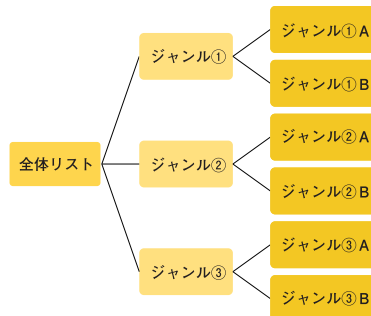
同じ施策を続けていると、開封率は低下していきます。そこで、開封率を上げるテクニックを学び、自社で行える手数を増やしていきます。件名のバリエーション、A/Bテストの回し方など、よりテクニカルなものを身に付けていきます。

見直すべきステップ：現状のタイミング、振り分け、文面の精度などは適当か？

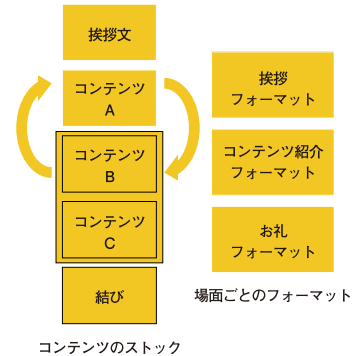
①業務フロー



②タイミング・セグメント



③文面の効率化



下記のような方におすすめの講座です。

急にメールマガジン担当を任せられ、右も左も分からないまま配信を続けているが、開封率は徐々に減っている。



自分ひとりで配信を行っているが、兼務のため大きな労力を割いての運用はできない。



顧客の育成にメールを活用したいが、結局いつも自社の商品の売り込みになっている。



段々と反応が悪くなっているが、どのように改善を行えばいいのか分からない。



学ぶポイント：基礎から応用まで、実践に生きるプロのノウハウ

基礎知識

- ・メールコミュニケーションの基本
- ・メルマガの4分類
- ・メールに必要な3つの要素
- ・読者を増やすために担当者が持つべきマインドとは？
- ・顧客の育成と刈り取り
- ・自動配信からパーソナライズへ
- ・基本指標の理解

コンテンツ

- ・メルマガの定番ネタ
- ・メールに特化したライティング
- ・引き込む導入文の書き方
- ・効果のある件名の類型
- ・メールのデザイン
- ・クリック率が上がるURLの位置
- ・顧客を育成するためのコンテンツ
- ・開封、熟読、クリック、購買を促す流れ
- ・継続的な購読を促す手法

デリバリー

- ・反応が一番よいタイミングの見極め方
- ・商品によって異なる適切な配信頻度とは？
- ・届ける相手の行動環境の理解
- ・PC、スマホなど受け取るデバイスによって変わる届け方
- ・知っておくべき便利な配信機能
- ・ステップメールの作り方
- ・メールボックスで目立つ方法

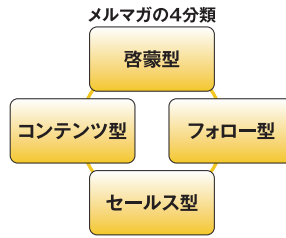
運用体制

- ・担当者一人で運用するためのセオリー
- ・クレームへの対処方法
- ・効率的な配信解除の体制
- ・リストの管理方法
- ・基本配信ツールでできる分析方法
- ・PDCAの回し方
- ・読みやすさのためのルール・ガイドライン
- ・効果を上げるリストの切り分け方

応用

- ・テキストメールとHTMLメール
- ・スマホに最適化する
- ・動画の活用
- ・パーソナライゼーションの仕方
- ・A/Bテストの実施方法
- ・開封の質を気にする
- ・最後まで読んでもらえる工夫
- ・コンプライアンス対策
- ・所有リストの属性分析

まずはメールの基礎を徹底マスター



ビジネスメールの潮流

むかし	これから
<ul style="list-style-type: none">・大量配信・DM・無料スタンド・一斉配信・ただ出す・成果が出やすい	<ul style="list-style-type: none">・少数配信・私信・独自配信・絞り込み配信・考えて出す・成果が出にくい

(平野氏の講義資料より)

自身の担当しているメールの目的は何か、そのための手段は何か、といった土台がなければ、毎日ただ配信をする作業になってしまいがちです。まずは実施するにあたって知っておくべき背景やルールをマスターします。

継続的に反応を得る、コンテンツ作りのセオリー

メールのレイアウト

©アイ・コミュニケーション

件名のバリエーション

(2) 件名にバリエーションを持たせるための2つのステップ

① 訴求軸を決める

- ✓ 1:「解決型」悩みを解決する商品がある事をPR
- ✓ 2:「価値型」通常価格より安い事をPR
- ✓ 3:「シブ型」珍しい、プレミアム物であることをPR
- ✓ 4:「流行型」今、人気があることをPR
- ✓ 5:「贈呈型」贈り物に最適な事をPR
- ✓ 6:「限定型」期間・対象顧客・販売数が限られていることをPR
- ✓ 7:「権威型」ブランド力、提供企業の信頼性をPR
- ✓ 8:「豪華型」いまこそ買わないで後悔することをPR
- ✓ 9:「高級型」クオリティの高さをPR

顧客の属性や、商品の特性を見極めながら、どの軸に訴求するのが最も効果的か、仮説を立てていきます。

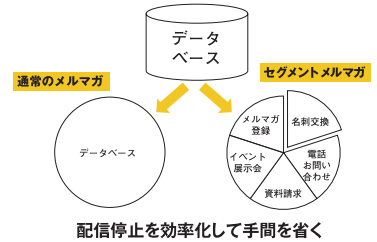


(江島氏の講義資料より)

メールの核となるコンテンツ。一番重要となりますので、重点的に学びます。実際のメール文面から、ライティング技術、レイアウトなど、役立つ情報を持ち帰っていただきます。

三日坊主で終わらない、無理なく継続できる運用体制

効果を上げるセグメントの基本



配信停止を効率化して手間を省く

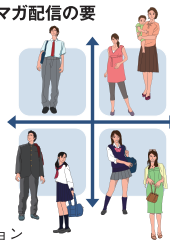
- ✗ 配信不要の方は本メールにそのまま返信いただくか、メルマガ事務局 info@xxxxx.com宛てに空メールをお送りください。
- 購読・解除・アドレスの変更はご自身でお願いします <http://www.sc-p.jp/products/mail/mailmagazine.html>

(平野氏の講義資料より)

リストの最適な細分化の見極め

セグメントがメルマガ配信の要

- ・性別
- ・年齢
- ・地区
- ・ライフスタイル
- ・行動特性
- ・担当者との関係性
- ・興味のある商品
- ・購買ステップなど...



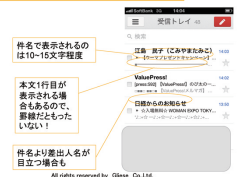
状況・感情を軸にする

©アイ・コミュニケーション

最低限の運用ができたら目指すべき、次のステップ。プロが実践するテクニックから、最新情報までを学びます。

スマホへの最適化

- ✓ポイント1: 件名は10〜15文字以内で、読者の心をつかむ!
- ✓ポイント2: 差出人名を工夫する
- ✓ポイント3: テキストの1行目を、無難にしない!



(江島氏の講義資料より)

カリキュラム

時間	テーマ	講義概要	講師
10:00 11:30	押さえておくべき メールマーケティングの基礎	メールの特性/ビジネスに生かすメールの仕組み/配信までの流れ/メールに必要な3要素/自分ごと化させるには?/読者を増やす3つの思考	平野友朗氏
11:45 13:15	効率的な デリバリー方法・運用体制	運用体制/配信タイミング/配信ツール/リストのセグメント/配信停止の考え方/PDCAの回し方/効率化のポイント	
14:15 15:45	相手に響く文章を書く メールライティング	心を動かす文面/メール制作の4ステップ/導入文の書き方/件名のバリエーション/読みやすさのためのルール/開封率、クリック率	江島民子氏
16:00 17:30	相手が欲しているコンテンツを 届けるには?	コンテンツの基本/定番ネタ/ステップごとに変わる内容/スマホ最適化などの最新事情/精読してもらうには?/テキスト・HTML	

※講師、カリキュラム、日程は変更となる場合がございます。ご了承ください。

講座概要

- 開講日程:2025年3月26日(水) ●講義時間:10:00~17:30 ●講義形式:東京会場(南青山)開催&オンライン開催 ※ZOOMを活用予定
- 受講定員:30名 ※東京会場(南青山) ●受講料金:59,000円(税込 64,900円)※申込金5,000円(税込 5,500円)を含みます
- 受講対象:マーケティング・広報・営業・Web関連部署などでメール配信を担当されている方

※本講座の内容を社内研修としてご提供することも可能です。企業の課題・社員のレベルに合わせた研修をお考えの方は、お電話・メールにて事務局までお問い合わせください。
お電話:03-3475-3030 メール:info-educ@sendenkaigi.co.jp

講師プロフィール

スキル、効率化施策を熟知した メルマガコンサルタント



平野 友朗 氏

アイ・コミュニケーション 代表取締役
日本ビジネスメール協会 代表理事

広告代理店勤務を経て2003年独立。04年、アイ・コミュニケーション設立。メルマガコンサルタントとしても知られる。著書は23冊を超え、ビジネスメールに関する取材を300回以上受けるビジネスメール教育の第一人者。ビジネスメールスキルの標準化を目指し、日本初のビジネスメール教育事業を立ち上げ、ビジネスメールの研修プログラムの開発やツールの提供を行なう。メールスキル向上指導、組織のメールのルール策定、メールの効率化による業務改善や生産性向上などを手がけ、官公庁、企業、学校、団体、商工会議所などへのコンサルティングや講演、研修回数は年間100回を超える。13年、一般社団法人日本ビジネスメール協会を設立。

メルマガのライティングに特化 豊富な知見とノウハウを持つ



江島 民子 氏

グリーゼ 代表取締役社長

人気企業のメルマガジンを多数手掛ける「人の心を動かすメルマガジン」のプロ集団、グリーゼ代表。日本オンラインショッピング大賞審査員、SOHOホームページ大賞審査員などを歴任。マイクロソフト社の社会貢献事業「女性起業UPルーム」初代コーディネーター。全国1535ヶ所で開催された創業塾・経営革新塾の受講者アンケート調査では「講師満足度日本一」の評価を受けている。東京・大阪・福岡・秋田・新潟・仙台・福井・高知・大分・宮崎・沖縄など全国の商工会議所・産業振興公社などで、セミナーを開催。著書に「楽天市場ではやく儲かる徹底セミナー」など。

受講生の声

提供者目線のメールから、ユーザー目線のメールへ変更している最中なので学びを活かしたいです。

現在、商品カタログのようなシンプルな文面になってしまっているので、これを機に見直し、コンテンツの導入を考えたいと思います。

今まで送っていた間違い、改善点が分かりました。持ち帰って明日から改善と、今後のメールマーケティングの設計に取り組みたいと思います。

添削による講評は非常に具体的で分かりやすく有意義でした。“べからず”や少しの工夫で読みやすくなるコツなど業務にすぐ役立ちそうです。

お申込みはWebから またはこちらまで
FAXにてお送りください

▶ 03-3475-3033



WEB申込 ▶ すぐ受講いただけます

FAX申込 ▶ 受講環境の設定に関する手続きのため 1週間ほどお時間がかかります

メールマーケティング実践講座 お申込者情報記載欄	会社情報	会社名	TEL		
		住所 〒			
	申込者様	氏名	所属部署	役職	生年月日 年 月 日
		Eメール			
派遣責任者様	氏名	所属部署	役職	生年月日 年 月 日	
	Eメール				
申込形態		①企業申込(請求書を発行します) ②個人申込		宣伝会議からの情報 ①いる ②いない ③すでに届いている	

お振込み先 三菱 UFJ 銀行 青山支店 普通 1145602 口座名義:株式会社宣伝会議

※受講は受講者本人に限ります。他人に貸与・譲渡することはできません。尚、同一の講座を別の方々に受講いただくことは禁止としております。※お申込み後のキャンセルは原則承っておりません。※万一、受講前に受講予定の方の参加ができなくなった場合は、事務局までお問い合わせください。同一講座の受講中において、参加者の途中変更はできません。※一旦納入された申込金・受講料は、受講前・受講途中にかかわらず、いかなる理由であっても払い戻しや次期への振り替えはできません。※天候不順によるアクシデントや講師の都合、受講者数が一定数を下回った場合等、諸事情により直前に開講日程が変更・中止となる場合がございます。その際、交通・宿泊費等の保証はできませんのでご了承ください。※弊社と発注者は互いに暴力団、及びその他の反社会的勢力に該当しないことを表明・確約します。万が一、上記に反していることが判明した場合には、直ちに無条件で本契約を解除し、ご請求書類の発送など、決済処理の進行が行われる場合がございます。あらかじめご了承ください。※本申込書により宣伝会議が取得した個人情報を受講手続きや各種連絡、講座運営、ダイレクトメールなどの方法で出版物や講座、イベントのご案内等をお送りするために利用します。プライバシーポリシー(https://www.sendenkaigi.com/privacy/)をお読みいただき、同意の上、お申し込みください。

■お問合せ

株式会社宣伝会議 〒107-8550 東京都港区南青山3丁目11番13号
TEL:03-3475-3030 E-mail: info-educ@sendenkaigi.com www.sendenkaigi.com/class/

