

ビギナーのためのオプト インリスト構築



“あなた独自の、良質なオプトインメー
リングリストを構築する方法”

利用規約

発行者は本レポート作成にあたって正確かつ完全なものを目指しておりますが急速に変化するインターネットの性質により、この内容の確実性を保証また明示することは、いかなる時もあります。

本文内では立証できる情報の提供に努めましたが、発行者は内容の誤り、省略、または誤った解釈へのいかなる責任も負いません。

特定の人や組織を軽んじる表現があつたとしても、意図的ではありません。

実用的なアドバイスブックは、他のものと同様、収入の保証をするものではありません。

読者の方々には、個々の状況からご自身の判断に基づいて行動されるようお願いいたします。

この本は法律やビジネス、会計、金融に関するアドバイス用に書かれたものではありません。

読者の方々にはこれらの分野の専門サービスを求められますようお願いいたします。

読みやすくするために、本書を印刷することをお勧めします。

目次

オプトインメールリングリストでビジネスを立ち上げましょう

オプトインメールリングリストのコツを生かしましょう

リスト構築になくてはならない4つの大切なこと

有益なオプトインリストが構築できる3つの簡単迅速な方法

オプトイン登録者の信頼をすぐに得るための4つの方法

リストだけを使ってお金を稼ぐ方法

メールを送る時にやってはいけない3つのこと

意欲ある登録者ばかりのリストを構築するには

終わりに…行動を起こしましょう！

Opt-in List Building for Beginners

オプトインメーリングリストでビジネスを 立ち上げましょう

オプトインリストを利用したビジネスの秘訣をお話する前に、まず知っておいてほしいことがあります。

次に挙げるような誤解は、利益の弊害となる可能性があるためです。

それほどたくさんの人がメールを使っているわけではない

現在、メールマーケティングは最も効果的なマーケティング方法の一つとなっています。

ほとんど全ての人がメールを利用しているからです。

今ある数々の業務や取引に求められるプロセスを見れば、メールの分野がいかに大きな比重を占めているのかが分かります。

メールアドレスを持たない人は、家でオンラインが使用できないということです。

これは、現代の我々にとっては恥ずかしいとも言える事態なのです。

メールを使ったマーケティングキャンペーンは多くの人にとって迷惑だ

このジレンマを乗り越えるためには、承諾ベースで広告をすることです。

あらかじめ相手の許可を得ておけば、お互いに害はありません。

メールをすべての人に送るのは愚かである

メールを送っていい人、いけない人を見極める目を持つことが大切です。

高いROI（投資利益率）を得るためには、いくつか測定基準を設けることが賢

い方法と言えます。

オプトインリストを構築して本物の取引をしましょう

メールマーケティングの実態が分かったら、今度はメールマーケティングキャンペーン—オプトインリスト構築を利用して利益を得る方法について考えていきましょう。

しかし、特に初めての人にとっては、オプトインリストの構築は容易にはいきません。

成功につながるコツを以下にまとめてみます。

1. データを戦略的に集める

読者から得られる情報の中で、コスト削減や売上げにつながるものを見極めましょう。

戦略を練り、より高いコンバージョン率につながる情報を提供してもらえよう促します。

データを過剰に集める必要はありません。

オプトインに必要なのは、フルネームとメールアドレスで十分です。

それぞれの取引に大切な適性やタイミング、満足度などがベストに保てるよう、集めたプロフィールは常にアップデートしておきます。

2. 良いと信じることを実行する

“不言実行”という古いことわざがあります。

メールマーケティングを行う際には困難も伴いますが、あらゆる方法（たいていはコストのほとんどかからない方法ですが）にトライすることでオプトインのデータベースが早く、容易に構築できるようになっていくでしょう。

メールマーケティングの成果を追っていくのは、時には大変苦勞するものです。

テクノロジーやツールを上手に利用すれば、もっと管理しやすいものにできるはずです。

オプトインで多くのアクセスを生み、最高の結果に結びつけましょう。

最も広く使われている方法をここにご紹介します。

さほどコストをかけなくても十分に活用できるものばかりです：

1. ウェブサイトを利用する。

データを調べたり、メールオファーに関連した情報を得たりすることもできる素晴らしいツールです。

訪問者がメールアドレスの提供に同意してくれるようなフォームを使用して下さい。

2. 印刷広告や小冊子、テレビ、ラジオ、ダイレクトメールを利用する。

これらの手法は、サイトにアクセスを増やすための、よりポピュラーなものです。

このようなメディアを通して、あなたのウェブサイトを目につきやすくしましょう。

無料のメールマガジンや特典プログラムを提供すれば、読者の同意も得やすくなります。

3. あなたの営業力を最大に生かす。

カスタマーサービスアソシエイツは、メール通信によって利益を得る手助けをしてくれます。

支援する方法をしっかりと学んだセールスマンによって、より高いROIを提案してもらえます。

アカウントのアップデート、特別プログラムのメール配信などのテクニックを用いれば、質の良い訪問者リストが簡単に構築できます。

4. セールスポイントを無駄にしない。

サインアップフォームを設置する場所として最適なのは、買い物カゴの近くや目に付きやすいスポットなどでしょう。

ここで次の商品販売の通知をすれば、情報の提供を説得しやすくなります。

5. イベントを活用する。

イベントのオファーやくじ引きへの参加なども、オプトインで情報を提供してもらうには良い方法です。

これは、戦略を十分に練った上で行うことが大切です。

独自の利益のためというよりは、オプトインリストの信頼を得ることに集中します。

使用するフォームは、混乱を引き起こすことのないよう十分注意して下さい。

顧客に不快な思いをさせないためです。

たくさんの情報が集まれば、オプトインリストの構築は必ずうまくいきます。

オプトインメーリングリストのコツを 生かしましょう

今の時代は、郵便に代わってEメールが利用されています。

安いだけでなく、切手を買う手間もないし、何と言っても早いのです。

サーバーにもよりますが、世界中のどこへ送るのにも、Eメールならわずか数秒で届いてしまいます。

ニュースレターやプロモーションのメールなどを配布するのにメールが利用されている理由は、もはや疑う余地がありません。

では、これらを送るために、メールアドレスは一体どうやって集められているのでしょうか？

ここで登場するのが、オプトインリストです。

オプトインリストは、上記のようなメールを送るための、メールアドレスのディレクトリです。

メールアドレスを見つけるのは簡単そうですが、もしそのために何千人もの人に話しかけるとしたら、非常に大変なことです。

その上、メール受信者を選定する必要もあります。

口紅を販売するのに、男性を対象にはしたくないですね。

良いオプトインリストのためには、そのメールアドレスを持つ人のプロフィールも必要です。

ターゲット市場にふさわしいオプトインリストを作成するにはどうしたらよいか、いくつかそのコツを挙げてみましょう。

リスト構築になくてもならない

4つの大切なこと

ウェブサイトを作成する。

最近では、ウェブサイトを作成するのは難しいことではありません。

普通のユーザーでも簡単に作成できるためのプログラムは数多くあります。

中にはカット&ペーストするだけでできてしまうという、お絵描きソフト感覚のものもあります。

ホスティングサイトでできるものもあって、無料のところもあるのです。

自分のサイトがあれば、訪問者に登録してもらったり、ゲストブックにサインしてもらったりすることができます。

お薦めのウェブサイト作成システムに、[Quick Homepage Maker](#) というものがあります。おそらく、世界で最も簡単なシステムでしょう。独自に決済システムを構築することもできます。

無償サービスを提供する。

無料が人生で必ずしも最高のものではないと言いますね。

けれども、何かを配って広めたい時には確実に効果があります。

無料のスクリーンセーバーやゲーム、プログラムのダウンロードなど、これらはすべてウェブ経由で行えるものです。

その際、メールアドレスや名前、その他少しの情報を登録してもらおうというシステムです。

あなたも同様のサービスを考えてみましょう。

もっと色々書いてみる。

メールマガジンの中には、読者が特定のトピックに関する文章を投稿できるものがあります。

あなたにもそのような機会があれば、プロモーション内容に関する情報が投稿できるリンクをアーティクルに追加しましょう。

あなたのアーティクルを読み、その内容を気に入って連絡を取りたいという人が出てくるかもしれませんから、メールアドレスを残すのも忘れないで下さい。

簡単にできるオプトアウトオプションも提供する。

オプトインリストに参加した人の中には、何らかの理由によって途中でオプトアウト（解約）したくなるという可能性もあります。

慎重な人は、もしリストからメールアドレスを削除できない場合、それが分かった途端に参加を辞退してしまうかもしれません。

オプトインと同様、オプトアウトも簡単にできることを知らせておきます。

他の人の戦略もチェックする。

オプトインリストを構築する際に、できればパートナーを見つけることをお勧めします。

費用を折半できるし、二人のリストを共有することもできます。

同種のビジネスを運営している会社と提携できれば最高です。

双方が利益をもたらすことができます。

オフラインも利用する。

可能であれば、スーパーマーケットの商品などに小さなくじを付けてみまし

よう。

エントリーするためにオプトインのメールアドレス欄を設ければ、書かれた情報をリストに加えることができます。

体系的に行うことで、顧客の購買嗜好を知ることも可能です。

オプトインリストの作成には、多くの労力とコストがかかります。

リストの作成に費やせる金額をあらかじめ見積もっておきましょう。

オプトインリストに載る人の数で、売上げの見通しが分かります。

あなたが販売したい商品に興味がある人が集まっているのです。

条件に合ったオプトインリストが構築できればそのまま売上げにつながりますから、これは非常に大切なツールと言えるでしょう。

オプトインリストを構築してみましょう。

長期にわたる大切な顧客となりうる人を集めることができるのです！

リスト構築になくてはならない4つの大切なこと

オンラインマーケティングはここ数年で急激に発展してきましたが、その手法においてはまだまだ途上と言えるでしょう。

インターネットベースのビジネスが増えるにつれ、同時に新しいマーケティング技術を発展させ、そのための知識を得る重要性が一段と増してきています。

これに対応すべく、マーケティング戦略の内容も日々変化し、発展し続けているのです。

オンラインマーケティングを上手に行う方法や戦略が次々と開発され、やがてインターネットマーケティング戦略という、ビジネスの新しい形態が生まれま

した。

運営しているサイトについて、顧客獲得のためのアドバイスを有料で行っている会社があふれている一方、コストをかけないでそれを行える方法も数多く存在します。

その中の一つがオプトインメールマーケティングであり、パーミッションマーケティングという名前でも知られています。

オプトインマーケティングではニュースレターやカタログなどのマーケティング資料をメールで配布しますが、そのためには顧客の承諾が必要です。

たくさんのオプトインマーケティングメールを送ればそれだけ、売上げが得られるチャンスは多くなります。

これを行うために、まずはオプトインマーケティングリストに登録したい人のリストを構築する必要があります。

リストはターゲット顧客からなっています。

自ら登録し、あなたの販売しようとしているものに興味を持っている人たちですから、質のよいリストと言えます。

提供されている商品やサービスを購入してくれる可能性もあります。

リスト構築は大変な作業だ、名前やアドレスを集めるには非常に時間がかかると考えている人は少なくないでしょう。

そうでもありません、多少の忍耐と戦略は必要ですが、これを行うことでターゲット市場に自分のサイトやビジネスが展開できるのです。

そこまで持っていく努力をすれば、望んだようにアクセスが増え、収益も上がりビジネスをすばらしいものにしてくれるはずです。

リスト構築のためのソースやアーティクルはインターネット上に数多く存在します。

あまりに多岐にわたっているため混乱する人もいるでしょう。

状況に応じてそれぞれ異なった方法があるでしょうが、いかに多様であれ、常に基本となる重要な点がいくつかあります。

そのうち4つをここに挙げてみましょう。

1) コンテンツの最後まで一覧できるサイトを作る。

登録フォームが出てくるのが早すぎる、と言うサイト訪問者もあるいはいるかもしれませんが、ホームページに必要なのはスピードと印象の良さであることを忘れないで下さい。

何らかの内容でサイト訪問者の興味が失われてしまうと、そのままサインアップに至らなくなってしまいます。

オプトインリスト登録にふさわしいサイトのスタイルとは、登録がしやすいものです。

サイトをもっと見たくなるような、アップデート情報を知りたくなるようなことを簡潔に示して下さい。

そこには名前とメールアドレスを入力できるようにすることが大切です。

入力されたデータは自動的に保存、送信されるようにしましょう。

たくさんの人に入力してもらえば、リストはどんどん成長します。

2) 印象的なホームページを作る。

サイトに必要なのは、上手に書かれたアーティクルです。

サイトの内容によっては、訪問者の好みを十分に把握しておく必要があります。

役立つ内容の、かつ利用しやすいサイトを作りましょう。

誰もがPC技術に詳しいというわけではないでしょう。

優れたプログラミングに投資し、見た目の美しいサイトを、やりすぎない程度で作成しましょう。

ホームページのボリュームを大きくしようと集中しないで下さい。

すべての人々がT1接続しているわけではありませんし、サイトは読み込みが早いほどよいのです。

シンプルさと精密さのボーダーラインを上手に見極めることです。

3) 内容の良いサービスや商品を提供する。

リピーターは、ビジネスを大きくしてくれる格好の顧客です。

顧客は満足すれば、その企業を推薦し続けてくれます。

どんな高コストの広告よりも効果があるのは、唯一口コミと推薦です。

常連の顧客が増えれば、あなたのリストはどんどん成長します。

リストのメンバーが増えればそれだけ、新商品についてたくさんの人に知らせることができるのです。

4) クリーンな、個人的なリストを維持する。

顧客の信用を失うようなことは決して行ってはなりません。

ひとたび誰かに迷惑メールを送ってしまえば、たくさんの人に登録を解除される事態に陥ってしまいます。

忘れないで下さい、良い評判を得れば顧客のロイヤルティが高まるだけでなく、より多くのアクセスや登録者につながるのです。

有益なオプトインリストが構築できる

3つの簡単迅速な方法

オプトインリストを始めたけれど失敗してしまった人のために、さらにアドバイスをしませう。

ビジネスをすぐにでも回復してもらうためです。

既にスタートしている人のために、有益なオプトインリストを構築するための3つの迅速簡単な方法をお教えします：

1) 商品の信頼を得る。

オプトインリストを始めるだけなら、エキスパートで信頼ある売り手にはなれません。

始める前にまず、アーティクルをたくさん用意して下さい。

知っているトピック、サイトで使っていたトピックについて書くのです。

最初はフォーラムを設置し、顧客やターゲットの望んでいるものを把握します。

また、他のサイトのフォーラムにも参加し、そこで専門的なアドバイスや推奨をします。

彼らがあなたを信頼していると感じられれば、それはオプトインリストをスタートする時です。

他のフォーラムユーザーとも基盤を作りましょう。

あなたのリストに登録するよう、促してみるのです。

友人はいつでも良い顧客になります。

あなたのサイトにリンクを貼ってもらえば、ビジネスの内容を理解してもらえるでしょう。

確かなのは、収益につながるのは顧客や登録者の信頼が得られた時だということ。

彼らは、支払っただけの価値を見出せる商品やサービスを望んでいます。あなたを理解しているからこそ、薦められたものを購入するのです。

2) 人が必要としている商品やサービスを見つける。

商品やサービスを提供するなら、それについてよくリサーチすることが大切です。

できる限りの時間と努力、そして資金を投入しましょう。

自分の興味あるものを販売するのがベストですが、それがあまりポピュラーでも有益でもないものの場合、同じく関心を持っている人はあまり多いとは言えません。

この場合は利益が見込めるまで、とにかく十分にリサーチすることです。

そして登録者が利用できる、広められるような宣伝材料を提供しましょう。

3) 他のオプトインリストユーザーと友達になる。

これは基本的に、オプトインリストを既にうまく運営している人が良いでしょう。

この業界の経験者ですし、経験は最良の先生なのです。

インターネットで利用できるアフィリエイトはたくさんあっても、信頼ある人から直接教えてもらえるものではありません。

経験豊富なオプトインリストユーザーなら、すべき事としてはいけない事を

教えてください。

それは状況や人によって異なるでしょうが、一般的な概念は非常に役立つものです。

重要ポイント！ 質の良いオプトインリストは一晩ででき上がるものではありません。

それなりの準備と努力を要します。

ゼロから作り上げ、リストの成長に応じてその品質も維持しなくてはなりません。

きちんと整理し、管理しやすいものにしましょう。

必要なら誰かに助けをもらったり、人を雇ってもいいでしょう。

とにかく、登録者が満足し、よろこんで購入してもらえる状況を作り上げることが大切です。

オプトイン登録者の信頼をすぐに 得るための4つの方法

迷惑メールからアカウントを守るため、数多くのバリアを開発する業界がある一方で、商品やサービス、サイトなどのプロモーションを行うメールに自ら登録する人々があります。

そのサイトで提供されていること、有益になりそうなことについてもっと知りたいと思っているからです。

彼らは、自分の興味がある分野の最新情報をメールによって常にキャッチしてきたいのです。

そのような顧客が持てれば企業は幸運です。

こういったタイプの人々を獲得するために必要なのは、何と云っても信用です。

顧客があなたを信じれば、彼らはロイヤルティという形でそれに応えてくれます。

多くのネットユーザーは、迷惑メールからアカウントを保護するために尽力しています。

無料メールやインターネットサービスのプロバイダーは、迷惑メールに対するプロテクションを提供しているし、メールを保護するインターネットベースの会社も存在します。

オプトインメールリストがあれば、ニュースレターやカタログ、マーケティングメディアなど宣伝資料を含んだメールも、プロテクションに引っかかることはありません。

受信した人は、送られた情報を問題なく読むことができるでしょう。

これができるためには、受信者からの承諾が必要です。

つまり、彼らから信頼を得る必要があるのです。

プライバシー保護に対する信用が大きく揺らぐ中、個人的に直接知らないユーザーの信用を得ることは、大きな功績とも言えます。

素晴らしいオプトインリストを構築するためには、人に信用してもらう必要があります、早く構築するためには、それだけ登録者に早く信用してもらう必要があります。

オプトインリストを早く構築できればそれだけ、あなたのサイトや会社に関する情報は広がります。

オプトインリストの範囲が広がればそれだけアクセスも増え、大きな収益につながるのです。

- **正当なビジネスを行なっていれば、顧客の信用を得るのはさほど難しくありません。**

顧客の信用というのは、あなたの専門的知識に基づいています。

人は、物事をよく知っている人に頼るものです。

ビジネスに関するすべての知識と情報を集めて下さい。

率直に言えば、あるビジネスを興そうとする時には、その事に興味があるからでしょう。

バスケットプレイヤーがそのコーチになるのと同じで、興味があるからこそ本気で取り組めるのではないのでしょうか。

- **あなたがそのトピックについて精通していることを顧客に示して下さい。**

商品に関する適切なヒントやガイドラインを提供します。

金物類を扱っているなら屋根の取付け方について、あなたが解決弁護士な

ら保険問題解決に関するアートを、といった具合です。

オプトインリストを利用するためには、何も大企業である必要はありません。

顧客があなたのことをその道のエキスパートだと見なせば、信用はすぐに得られます。

- **商品やサービスを大々的に宣伝したければ、まずは顧客に誠実になることです。**

満足した顧客をたくさん獲得すればそれだけ、彼らがあなたを推薦してくれる可能性は大きくなります。

人は、自分の知っている人を信頼するものです。

その人があなたのことを誰かに推薦してくれれば、あなたは信頼されているということです。

薦められた人はサイトを訪問し、他の人が経験したのと同じ事を体験する機会を与えられます。

そのためにも、提供するサービスは一貫しておく必要があります。

- **顧客の信用を得るためには、逃げ道も提供しましょう。**

捕まえようと追いかけているだけではないことを示して下さい。

リストからの解約方法の情報も載せて、ウェブフォームは念入りに作ります。

望むときにはいつでも離れてよいことを保証してあげて下さい。

迷惑メールで困った経験のある人は、解約できないのではないかと慎重になっているものです。

ひとたび顧客の信用を得ることができたら、今度はその信用を失わないようにすることが大切です。

メールアドレスを使って彼らを売ったり配ったりというような行為は、リスト内のたくさんのメンバーを失うことにつながります。

登録者の信用を得るための最も早い確実な方法は、あなたを推薦してもらうことです。

リストだけを使ってお金を稼ぐ方法

質の良い登録者が多ければ多いほど、より多くのお金を稼ぐことができます。

リストだけを使ってお金を稼ぐ方法を7つここに紹介しましょう。

1) 広告を置く。

登録者の多いリストに有料でバナーや広告を置いてくれる企業はたくさんあります。

リストを売ったりレンタルするのは良いアイデアとは言えず、それよりは企業は膨大な登録者のいるリストに広告を置くことを選びます。

ニュースレターにたくさんの広告が載っていれば、それだけ収入につながります。

2) 自分のサイト内容と関連のある会社と提携する。

こうすることで、その会社はリンクやオファーしている商品、サービスなどを提供してくれるようになります。

あなたのリンク上のクリックが彼らのサイト登録者へとつながることで、会社側はあなたに支払いをしてくれます。

これをP4P、Pay for Performance（検索連動型広告）と言います。

3) リストから売り上がったコミッションを受け取る条件で、他社と取引をする

あなたのニュースレターを読んだリスト内の顧客がその会社の商品を購入した場合に、売上げの数%を支払ってもらいます。

商品を買う人が多ければ多いほど、あなたが得る収益もそれだけ多くなります。

4) 委託ベースで他のサイトから商品を仕入れ、ニュースレターを通じてリスト登録者に販売する。

商品に関する説明やアーティクル、画像などをニュースレターに載せます。

あなたから買いたいという人がいれば、他のサイトから商品を注文し、それを買い手に販売することができます。

5) E-BOOK やアーティクルの編集をリスト上で販売する。

マニュアルやハウツーもののアーティクルは大きな需要があります。

お金を払っても、あるトピックに関する知識を得たいという人はたくさんいるでしょう。

そういった分野であなたの専門性が信用された既存のリストがあれば、E-BOOK を販売、あるいはインセンティブとして使用することができます。

6) リストからネットワークを作る。

もっとたくさんの人にリストに加入してもらえよう、登録者に勧誘してもらいます。

リストが拡大されれば、その分広告の記載率が上がり、さらに多くの人々にあなたやアフィリエイトのリンクをクリックしてもらえましょう。

7) 登録者は、信頼できる情報には代価を払ってくれます。

より多くの人にサイトをブラウズし、登録してもらうためにリスト登録者を利用します。

最終的には、彼らをパートナーにし、収益を得ることもできるのです。

こうしてあなたのリストは成長し続けていくのです。

メールを送る時にやってはいけない

3つのこと

リストに登録してもらう方法はたくさんありますが、それを解約させないためにも、頭に置いてほしいことがいくつかあります。

まずはさておき、法に関わるようなこと、それから ISP（インターネットサービスプロバイダ）との問題は避けたいものです。

迷惑メールからユーザーのプライバシーを保護するための法律や規則は、現在数多くあります。

低コストという理由から、マーケティングの手段としてメールは人気がありますが、結果多くの会社が利用し、メールアカウントを宣伝メールであふれさせてしまったのです。

一方、オプトインリストがあれば、あらかじめリストに登録してもらいますからこういった問題は避けることができます。

登録者はニューズレターや宣伝材料を自ら欲しているのですから。

登録するということは、リストに載ることを承諾しているわけです。

ただし、混乱を避けるためにも、いつでも解約できる場を与えるようにしましょう。

その人が実際に登録したくないのにメールアカウントが与えられたという場合もあるかもしれません。

リストを常にクリーンに、処理しやすくしておくことが大切です。

利用できるツールやテクノロジーを駆使して整理しましょう。

心配はありません、ここに投資することは、利益につなげる上で十分価値のある

ことです。

法に触れるような問題、インターネットサービスプロバイダーとのトラブルなど、あらゆるトラブルに巻き込まれないよう十分注意しましょう。

運営は合法的に、クリーンな状態で行うことが大切です。正統なビジネスマン、正統なサイトとして認めてもらうためには、あなたがいかに誠実で本物のマーケティング戦略家であるかにかかっています。

リスト登録者にメールを送る際、やってはいけないことをここに3つ挙げてみましょう。

1) うまく送れないメールには注意する。

送っても戻ってきってしまうメールがあります。

送信不可能なメール、あるいはエラーメールとして知られていますが、いかなる理由であれ意図した受信者に届かなかったメールです。

サーバーがその時ビジー状態で、あとで正常に動くという場合もあります。

受信者の受信ボックスがいっぱいで受け取れないという場合もあります。

単純に送信不可能ということもあるでしょう。

この場合はアドレスが間違っている、あるいはすでに削除され、機能していないと考えられます。

エラーメールにはマーキングしてリストを管理し、リストからアカウントを削除しましょう。

これをきちんと行えば、実際にメールを受け取った人の正確な統計と記録ができます。

リスト内のメールアドレスのスペルチェックをしたいということもあるでしょう。よくある間違いは「.com」のmをnにしているパターンです。

2) 解約できる場所を必ず置き、メール内では解約する場合のリンクを貼る。

リストの中で解約したいという人がいるときは、常にその要望を真剣に受け止めることが大切です。

リストから外さずにメールを送り続けると、それは迷惑メールとなってしまいうからです。

スパマー（迷惑メール送信者）として報告されてしまうと、ビジネスはトラブルに陥ります。

多くのインターネットサービスプロバイダーに報告され、ブラックリストに載ってしまうのです。

せっかく得た多くの登録者を失ってしまうこととなります。

3) アダルト、あるいはショックを与えるようなコンテンツはニュースレターにしない。

受信者の年齢を判定するのは難しく、多くの苦情がこれに起因するということも考えられます。

物議をかもすような内容も避けた方がよいでしょう。

あなたのサイトとビジネスの本質からそれないようにして下さい。

上記のことを常に念頭に置けば、オプトインメールの許容範囲内に保たれ、登録者とは健全な関係が築けるでしょう。

意欲ある登録者ばかりのリストを構築するには

顧客に満足してもらうために、オンライン企業はあらゆるサービスを提供します。

手に入れた商品やサービスに顧客が満足すれば、リピーターとなってまた商品を買ってくれるチャンスが大きいのです。

さらに、彼らが他の人に推薦することで、さらなるビジネスが生まれます。

サイトのアクセスが多いほど、それだけ多くの人にメーリングリスト、オプトインリストへの登録を勧めることができます。

このリストに含まれるのは、ニュースレターやカタログといった最新情報を含む宣伝材料を受け取ることを承諾した人たちばかりです。

メンバーになった人たちには、これらの宣伝材料が定期的にメールで送られてきます。

マーケティングや広告のメディアとしてメールを使用するとき、コストはそれほどかかりません。

メールは無料ですし、宣伝広告を自分で作成することができるなら、さらにコストは削減できます。

オプトインリストがあれば、登録者は届いたものを必ず受け取り、内容を読んでもくれます。

削除されてしまう可能性は非常に低いのです。

なぜなら、彼らはサービスに登録し、情報を受け取ることに同意しているからです。

つまり、あなたのプロモーションや新商品、サービスなど全ての情報を彼らに定期的に知らせることができるというわけです。

彼らが友人や家族にあなたのことを伝え、さらなる見込み客の目に届くというチャンスもあります。

もちろん、そういった情報をこれ以上必要ないと彼らが思えば、解約される可能性もあることを意識してはなりません。

忘れてならないのは、彼らは現在のマーケティング戦略に満足しており、引き続きニュースレターやカタログを送ることで引きつけておく必要があるということです。

意欲的な登録者のリストを構築するための秘訣は何か、ここでいくつか挙げてみましょう。

宣伝材料は興味をひく楽しいものにします。

創造力を働かせ、あまり懲りすぎない程度に行ってください。

あなたの商品やサービスに関することでまとめあげます。

自動車部品を販売しているとすれば、新しい部品、例えばどんな車にもフィットする、使えばランボルギーニのようになるドアの画像などを載せるのです。

人々の求めるものをリサーチする努力を怠らず、常に一歩前に行くようにします。

常に新しいニュースを持っていれば、それを共有するために彼らはメールを待ち望むようになります。

内容に富んだ、すばらしいアートを書きましょう。

あまり肩のこるような内容でもいけません。

読者がそれを楽しんでくれれば、もっと読むためにリンクをクリックしてサイ

トに行ってください。

たくさんの人につながるアートを提供しましょう。

様々な内容で、あるものはユーモアにあふれ、あるものは情報に富んだ、そしてあるものはその両方を含んだものにしましょう。

書くのが苦手だからと、慎重になりすぎていませんか？

大丈夫です、低コストで仕事をしてくれる、プロフェッショナルで経験豊富なライターはたくさんいます。

彼らはあなたが必要とする内容を提供してくれますし、アートの支払いに支払われるお金がたくさん登録者やこれから得られる売上げから発生するということも知っています。

ビジネスやサイトに関連した内容でE-BOOKを作成し、顧客に送りましょう。

その分野でのあなたの知識を発揮すれば、同じ興味を持つ人に役に立つことができます。

E-BOOKは無料で提供します。

情報に富んだ、有益なことを何でも書きましょう。

例えば、マニュアルやガイドはありとあらゆるものから作ることができます。

たくさんの人に参照してもらい、利用してもらいましょう。

このE-BOOKをみんなで、他のサイトでも共有しましょう。

あなたのサイトへのリンクはE-BOOK内で変更できないようにして下さい。

あなたが望めば、自分のアートのように他の人に書いてもらってもいいでしょう。

うまくいけば、あなたの投資もこれでまたカバーされます。

ニュースレターにEクーポンを加え、特別割引が使えるようにします。

Eクーポンに管理番号をふっておけば、一度だけ使用できるようにできます。

こうすることで、読者は次のプロモーションを期待し、ニュースレターを待ち望むようになります。

ニュースレターから利益が得られることが分かれば、読者は喜んで受け取るようになります。

メールだらけにして登録者を不快にさせないように、気をつけましょう。

終わりに…行動を起こしましょう！

本章でこのレポートも終わりです。

最後に非常に価値あることをあなたと共有したいと思います。

成功を目指すなら、それを達成するためのあらゆる手段を講じる必要があります。

収益が上がらないことに対して、座って不満を言っているだけではいけないのです。

動き続けなければなりません。

望ましい結果を得たいなら、時間と努力、そして資金を十分につぎ込む必要があります。

これはインターネットビジネスにも言えることです。

マーケティング戦略を最大に生かし、できるだけ幅広いマーケットを考慮に入れます。

全てのオンラインコミュニティは自分の見込み客になるのだと頭に描くことです。

現在、オンラインビジネスで利用できる中で最も優れたマーケティング手段の一つが、**リストを構築すること**です(この本のテーマです！)。

オプトインリストは、構築し拡大していけるという点では最も効果的で賢いオプションです。

一つにはビジネスを継続するために、もう一つにはそのビジネスを有益なものにするためです。

選択の余地があるのなら、リスト構築を行うことで収益は保証できるでしょう。

リスト構築を行えば必ずあなたの利益に結びつきます。

顧客と連絡が密に取れ、良い関係を維持できます。

頻繁に来てくれる顧客とは特にそうです。

また、新しい商品や情報を入手した際には、すでに確実な市場を持っていますから、その送り先が明確です。

これによって時間とお金を節約することができるのです。

確実な収入源を維持するためには、少なくともこれはやっておかなくてはならないでしょう。

残りの努力としては、常連客の数を増やすことです。

オプトイン構築のためのヒントをいくつか挙げてみましょう：

- ✓ ウェブサイトに‘登録リンク’あるいは‘登録ボックス’を配置します。

すべてのページに置くことをお勧めします。

戦略上役立つような場所、つまり訪問者が見つけやすい場所に必ず置くようにしましょう。

ページ右上の角などが良いとされています。

- ✓ ウェブサイトをプロモーションします。

より多くの人に見てもらえる、より多くの人に登録してもらえるようにプロモーションして下さい。

- ✓ コンテストや無償サービスなど、魅力的なものを提供します。

参加するためには訪問者のメールアドレスを必要とします。

- ✓ **ア**ーティクルや**最新の情報**を顧客に送り、そこにはリンクを貼っておきます。

情報は顧客に関連したものであることが大切です。

- ✓ **訪**問者には**フリーコース**を提供します。

これは登録者と良い関係を維持するのにも役立ちます。

- ✓ **あ**なたの**署名**を入れることで、**オプトインリスト**が成長します。

メッセージを送るときには必ずリンク情報が含まれているようにしましょう。

- ✓ **ネ**ットワーク作りをします。

フォーラムや討論会に参加し、そこで出会った人たちとの関係を築きます

連絡先や顧客をよりたくさん得るためにも良い方法です。

同様に、オプトインリストを構築する際にやってはいけないことも知っておきましょう。

- ✗ **登**録者には決して**迷惑メール**を送らないこと。

メールは必ず許可を得た上で送ります。

さもないと評判が悪くなるばかりです。

- ✗ **不愉快な**（最も、全てがそうではありませんが）**ポップアップ**は避けること。

訪問者を不快にさせる場合があります。

現在はポップアップブロッカーというのがありますから、あなたの努力も

無駄に終わるかもしれません。

× **登録者に情報を過剰に送らないこと。**

好ましい結果を得られず、不満ばかりで終わる可能性があります。

大量の情報を送る中に必要なものが含まれていても、これでは無視されてしまいます。

レギュラー登録者をたくさん持てば、その利益は明白です。

彼らがいれば、ビジネスは確実に進められ、その利益を確実に享受することができます。

忘れて欲しくないのは、事はそこで終わりではないということです。

中身のしっかりしたオプトインリストをいったん構築できれば、あとはそれをいかにうまく維持するかです。

登録者とは連絡を取り、最新情報を送り、スペシャルオファーや役立つコツなどを提供するようにします。

無償サービスなども大変役に立つでしょう。