



ネットビジネス準備マニュアル "So Long Yell" シリーズ

メール徹底攻略編 1

仕組みと運用完全マスター講座

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、本冊子を購入した個人・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。

1.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。**特に当ファイルを無断で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。

1.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。

1.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。

1.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一切の責任を負いません。

もくじ

もくじ	3
はじめに	4
メールアドレスにはどんな種類があるの?	6
無料メールから始めよう	8
メールは案外自分のせいで届かない	11
メールのトラブル回避110番	16
窓口は複数用意しよう	16
メールの件名はあからさまにわかるものを	17
アダルトや暴力系の語句に注意する	18
パソコンだけに依存しないメール確認方法を	19
したたかに業界を泳ぎきる愛されメール術	21
基本はきちんと名乗るべし	22
メールのやり取りは”I”か”N”で	24
奪っているつもりはないんだけど・・・	25
お客さますぎるメールで損をしない	29
もったいない長い長い長すぎる身の上話	31

はじめに

これからネットビジネスにチャレンジするあなたにとって、
まず最初の問題が**メールアドレスの取得**です。

ネットビジネスに限ったことではありませんが、
昨今ではインターネット上の便利なサービスを利用しようと思ったら
何かにつけてアカウントの申し込みだのログインIDだと
いちいちメールアドレスの入力が求められますよね。

メールアドレスは、もはや単なるメールの送信先ではなく、
身分証明書や通行許可証のような重要な役目を持つ社会インフラ。

もちろんネットビジネスの世界も例外ではなく、
ブログ、メルマガ、SNS、広告業者に仲介業者etc.
さまざまな場面でメールアドレスが必要になります。

それに、読者や業者などとのやりとりはまだまだメールが主流ですから
メールはネットビジネスの生命線と言ってもいいかもしれませんね。



つまり、メールはネットビジネスにとってすべての土台。

メールを制するものがネットビジネスを制するのです。

それに私自身、勇気をふりしぼって送った1通のファンメールが、さる大御所の目に止まり、そこからどんどんビジネスがつながって一気に駆け上がった経験があります。

たかがメールかもしれませんが、

その**たった1通のメールで人生が変わる**ことだってあるんです。

メールって、すごく大事。

ところがこの業界、ブログやメルマガの解説ノウハウは数あれど、メールのコツやテクニックが習えるチャンスは意外と少なく、誰からも教えてもらえないまま、というケースも珍しくありません。

知っていれば余裕で回避できたトラブルも、

知らないがために地雷を踏み抜いて

しなくていいはずの苦労を背負い込む、なんてまっぴらですもんね。

このマニュアルでは、

効果的なメールアドレスの使い分け方法や

よくあるメールトラブルとその対処法、

この業界ならではのメールマナーや愛されメールの書き方など、

ネットビジネスに欠かせないメールの活用術を余さず解説します。

ぜひ、今日からあなたのビジネスに役立ててみてください。

では早速、じっくりと見ていきましょう。

メールアドレスにはどんな種類があるの？

メールアドレスにはいくつかの種類があることをご存知ですか？

例えば、自宅でインターネットを使うとき、
フレッツ光などのプロバイダと契約しますね。

その、プロバイダと契約した際に、
プロバイダのメールアドレスをひとつもらうことができます。
一般的に「プロバイダアドレス」と呼ばれています。

ただし、インターネット回線の契約が必要な上、
1契約に1個しかメールアドレスがもらえないため、
家族の誰かがすでに使っていた場合など、
あなたがビジネス専用として利用できないケースもあり得ます。

そんな時に便利なのが無料で使えるメールサービス。

例えば検索エンジン大手のYahooやGoogleなどが提供している
メールサービスを利用する方法です。

これらは、ほとんどのケースで費用がかからずに入手できることから
「無料メールアドレス」「フリーメールアドレス」などと呼ばれており、
ネットビジネスでもとても広く使われています。

YahooメールやGmailは有名ですね。

これらは、無料サービスとは思えないほど制限が少なく、
機能が充実していて、とても便利で使いやすいサービスです。

ただ、最近では無料サービスといえども、新規アカウント作成にはSMS認証
(携帯にショートメールを送って本人確認を行う手法)が必要になるなど、
やりたい放題アカウントを量産できない仕組みになってきています。

そういった無料メールサービスの他にも、
独自ドメインやサーバーを取得して、

mail@moririn.net

info@yamada.com

といった具合に、オリジナルのメールアドレスを作ることができます。

これら独自ドメインを使ったメールアドレスは、
メールマガジンを発行する際などによく使われています。

とはいえ独自ドメインは費用がかかりますから
ネットビジネスに関してまだすべてがこれからだという方は、
まずは、YahooメールやGmailといった、
大手の無料メールアドレスを作っておけばいいでしょう。

無料メールから始めよう

では、さっそく無料メールアドレスを取得してみましょう。

ここでは大手のYahooメールとGmailについて解説します。
これらは検索エンジン大手のYahoo!とGoogleが運営するメールサービスで
誰でも、無料で、すぐに利用できるのが最大の特徴。

とはいえ、YahooメールやGmailはすでにご存知の方や
日常的に利用されている方も多く、迷うほど難しい話でもないので
「申し込みはここをクリックして～」という手順は解説しませんが
下図のようにわかりやすい位置に申し込みの案内があります。



これから作成する方は案内に従って登録してください。

メールアドレスは、世界中で先着順に割り当てられます。
希望するメールアドレスでも、すでに誰かが取得しているものであれば
同じものを取得することができませんので、別のものを考えましょう。

この時、メールアドレスの文字に住所などの個人情報を盛り込んだり、
アダルトや児童ポルノを連想させる語句を使わないようにしてください。

よくわからなければ「infoyukiko@gmail.com」とか
「mailkazu@yahoo.co.jp」みたいに、
infoやmail +ハンドルネーム@gmail.comなどとしておくと、
なんとなくビジネスっぽく見えて無難です。

また、メールアドレスは**あらかじめ複数用意**しておいて**状況に応じて使い分ける**のがポイント。

特に、GoogleのGmailアドレスは、取得したメールアドレスがGoogleの全サービスにつながっており、それらの中には**後から簡単に乗り換えることができないものも含まれます**。

中でもアクセス解析や広告収益に関するアカウントは、ネットビジネスをする上で重要なサービスでもあります。

適当に使い捨てるつもりで作ったメールアドレスが重要なサービスに関連づいてしまって捨てるに捨てられない、なんてことにならないように、

「**がっつりメインで使う自分のための本命アカウント用アドレス**」と「**気軽にあちこち登録してメルマガまみれになってもOKな捨てアドレス**」みたいに、**使い分けを意識**しておくといいでしょう。

それから、実はネットビジネスをしていると、割とちょくちょく「**メールアドレスをネットで一般公開**」する機会が出てきます。



どんな手法のネットビジネスをするのかにもよりますが、

連絡先を公開することが法律で決められていたり、
広告の仲介業者の規約で決まっていたりするからです。

ところが、ルールにのっとしてサイトに掲載したアドレスを見て、
誰かが無断で迷惑メールを送りつけてくるケースがあります。

トラブル回避のためにも、サイト上に記載するメールアドレスは、
もしもの時には切り捨てられるよう、
他の重要なサービスに関連づいていないものを、
それ専用に準備するといいいでしょう。

メールは案外自分のせいで届かない

ネットビジネスをする上で、メールはとても重要なツールです。

例えば、読者さんからの問い合わせを受け付けるのは、やはりまだまだメールを使うことが多いし、売買成立の連絡や読者さんへの無料プレゼントや購入特典の受け渡しにもメールが使われることがほとんど。

ところが、普段はなにげなく便利に使っているメールですが、時としてこのメールが大クレームへと発展することがあります。

「気軽に問い合わせろとのことだがメールしてもガン無視された」
「購入特典を請求したのに待てど暮らせど送ってこない」

など「**何度もメールしているのにうんともすんとも返事がない**」
というのがこじれにこじれてしまい、

「あの人は親切キャラのふりして平気でメールを無視するひどいやつだ」
「金を払った途端、なしのつぶてとはいい度胸だ、詐欺だ訴えてやる！」

と、手が付けられないほどヒートアップして収拾に苦労した、
などという話が、私の身近でも時折あります。

ところが、実は本当にダマす気マンマンでわざとメールを無視したり、
カネさえ入れればあとは用済み、などとというろくでなしは滅多にいません。

相手だってビジネスをしている以上、信用問題に関わりますから
不誠実なことをしてブランドを崩すような真似はしたくないですもんね。

実際、こういったクレームにおいて、
ほとんどのケースで「**そもそも送ったメールが届いていない**」のです。

原因は様々ですが、大きくは以下の3つ。

1. 間違ったメールアドレスを入力してしまった
2. 何らかの原因で相手のメールサーバーに弾かれてしまった
3. 相手からの返信メールが迷惑メールボックスに入っていた

順を追って見ていきましょう。

まずはひとつめ。

そもそも、送信者が入力したメールアドレスそのものが間違っていた場合。特に、こういった入力フォームへの入力時には注意が必要です。



The image shows a gray-bordered form with three input fields. The first field is labeled 'お名前 (必須)' (Name, required) and is empty. The second field is labeled 'メールアドレス (必須)' (Email address, required) and is also empty; this field is highlighted with a red rectangular border. The third field is labeled 'メッセージ本文' (Message body) and is empty.

こういった入力欄に1文字ずつ手で入力するときに、うっかり間違えたパターンですね。

特に多いのが、打ち込んだ本人も気づかないほど小さなミス。

ピリオドが1個多い、「- (ハイフン)」と「_ (アンダーバー)」を間違えた、半角のつもりが全角になった、「yahoo`」や`oo.jp」といった入力ミスなど、見落としてしまったためにメールが届かないケースが考えられます。

という内容をひとつ添えておいてあげると、相手に親切ですね。

また、何度も送信する際には必ず**予備のメールアドレスを記載**します。

Yahooメールでダメだった時のためにGmailも添えるなど、リスク回避のために本名と予備を別のサービスに分散させていくつかの返信手段を用意しておくようにしましょう。

メールは送れば確実に相手に届くというものではありません。

どうしても、一定の確率で送り先のメールサーバーに弾かれてしまい、迷惑メール行きやメールの不達になったりします。

メールが届いたり届かなかったりする原因は色々で、状況はコロコロ変わるしそもそも個人差も大きいので、どこ社のメールは届くけどどこ社はダメ、などと一概にはいえません。

もし、あなたがメールを送ったにも関わらず、待てど暮らせど何も返事が返ってこない時には、同じメールアドレスで何度も送り直すのではなく、**全く別のメールアドレスで再チャレンジ**した方がいいでしょう。

また、実はとっくの昔に返信をもらっていたけれど、**迷惑メールボックス**に入っていたために気がつかなかった、というケースも多々あります。

結論から言えば「**迷惑メールも要チェック**」が大原則。

もちろん、アダルトや出会い系のスパムメールまで全部開けて読め、などといっているわけではありません。

(フィッシング詐欺などもあるのでむやみに開封しないこと)

迷惑メールボックスに大事なメールが紛れていないか、メールの差出人と件名くらいはチェックしましょう、という意味です。

これはなるべく早く習慣化した方が絶対にいいです。

なぜなら、この先あなたがたくさんのメールを受ける立場になった時、うっかりメールを見逃すと、クレームに発展する恐れがあるからです。

不特定多数の、いろんな境遇の読者さんがメールを送ってきますのでそのすべてがきちんと受信トレイに入る保証はどこにもありません。

自分にも相手にも特に何も落ち度がなくたって、なぜか理不尽に不達や迷惑メール行きになるのがメールなのです。

メールのトラブル回避110番

メールが届く届かない、といった不達の問題は、
たとえばあなたがベテランになってもずっとついてまわる頭痛の種。

ここでは、先のセクションに引き続き、
メールをきちんと届けるためにやっておきたいことを解説します。

窓口は複数用意しよう

メールは絶対に相手に届くものだ、というわけではなく、
どうしても一定確率で不達や迷惑メール行きが出てしまうものです。

しかもネットビジネスでやり取りするメールは
相手の顔も名前も住所も知らないことがほとんど。

メールがダメなら打つ手なし、なんてよくあることなんです。

だから、送る側も受け取る側も、

「迷惑メール行きや不達はいつでも起こりうる」

と思って先に対策をしておきたいですね。

別のメールアドレスを添えてメールを送る、
問い合わせフォームを何種類か用意しておく、
ブログにもしものためのメールアドレスを掲載しておく、など、
いろんなルートを用意しておけば、リスクが分散できます。

他にも、スカイプやzoom、チャットワークなどのチャット経由、
ツイッターやインスタグラムなどSNS経由でも連絡が取れるように、
工夫している人もおられます。

こういった対策をきちんと取っているなら、
連絡がつかない逃げた詐欺だなどといった無用のクレームを防いだり
丁寧に対応してもらえそうな人だと好印象を得られるでしょう。

ちなみに本教材では、別冊にて「お問い合わせフォーム作成講座」や「お問い合わせページを作るWordPressプラグイン」なども解説していますので、併せてご活用いただけますと幸いです。

メールの件名はあからさまにわかるものを

これもメールトラブルあるあるの上位ランクに位置する問題なのですが、送られたメールがちゃんと届いているのに、

「こんにちは」
「初めまして☆みほしいです」
「問い合わせの件」

こんな件名で送ってしまったがために、スパムメールと勘違いされて読まずに捨てられてしまっていた、というものがあります。

特に、初めてコンタクトを取る際には、とにかくメールに気づいてもらえるように心配りをするのがコツ。

一番わかりやすいのは、**メールの件名に相手の名前や用件を入れる**こと。

「先日、〇〇という教材を購入した重谷と申します」
「もりりんさん、購入者サポートでブログ添削お願いします」

こんな風に、ひと目見ただけでそれとハッキリわかるような、あからさまな件名をつけてメールを送るのです。

このとき、相手の名前だけでなく、**具体的な用件も入れる**のがミソ。

「もりりんさん、初めまして。Kazuです」
「もりりんさん、ちょっとお話を聞いてください」

こんなメールでは、いくら名前が入っていても出会い系スパムメールだと思われかねません。

「〇〇という教材の〜〜」「〇〇を買った時の特典の〜〜」など、**固有名詞を入れておく**とスパムメールだと勘違いされにくくなります。

また、メールマガジンに返信するときや最初からメール件名が入っているものに返信するときは、わざわざ件名を変えないで「Re:〜〜」でやりとりした方がいいです。

売れっ子アフィリエイターやインフォプレナーになると、読者や購入者からのメールが1日数十件から100件を超えることもしばしばでメール対応だけで1日が終わるなんてザラだったりします。

そんな中で送られたメールを見落とすことなく対応するためには、メールを送る側の協力が不可欠なのです。

アダルトや暴力系の語句に注意する

私たちが使っているメールには、日々色々なメールが届きます。

特に、ネットビジネスを始めて色々な情報に触れていると、いつの間にかメルマガや広告メールがドカドカ届くようになり、迷惑メールフォルダにもスパムメールがわんさか届いてもうゲンナリ。

しかもそれらの中にはよからぬウィルスを撒き散らすもの、犯罪にまつわるものなどもあり、うっかり触れると大変です。

もちろん、無防備に危ないメールに触れないように、メールサービス側であらかじめ弾いてくれたり、パソコンのセキュリティソフトがブロックしてくれたり、いくつかの安全対策が私たちを守ってくれています。

これらのスパムメール対策が逆にあだとなってしまう、必要なメールまでブロックすることがあります。

特にアダルトや児童ポルノ、暴力を彷彿とさせる言葉がメールの文章に含まれていると、迷惑メールに行きやすくなったり、相手のメールボックスに届かず排除されることもあります。

平たく言えば、メールの中に”レイプ”とか”幼女”とか”死ね”などなど、公序良俗に反する言葉が使われていた場合、フィルターに引っかかってまともに届かない可能性が高くなるので気をつけよう、という話。

パソコンだけに依存しないメール確認方法を

もしもたった今、あなたのこのパソコンが壊れてしまったら、あなたはどうやってメールをチェックしますか？

ネットビジネスでは、お客さんとのつながりをメールに頼ることが多く、メールが唯一の連絡手段、なんてことがザラにあります。

だから、パソコンが壊れてメールが確認できない、なんてことになったら、せっかく築いたお客様とのつながりをすべて失い、シャレにならない大打撃を受けてしまう恐れもあるんです。

うっかりコーヒーをこぼした、落とした、踏んだ、犬が、猫が、など、パソコンなんてちょっとしたことですぐに壊れるものです。

それも「ああ、そろそろ壊れそうなんだよなあ、と思ったらやっぱりか」というよりも、ある日突然、まったく予期せぬタイミングでいきなり「え！？えええっ！？」「あああああああっっっ！！」ってな感じの、まさに晴天の霹靂でその時はやってきます。

こんな時、普段使っているパソコン「しか」、メールをチェックする手段がなければ、一気に詰んでしまいますね。

例えば、YahooメールやGmailといった無料メールは、

インターネットにさえつながれば、YahooやGoogleのトップページから簡単にメールサービスのページにアクセスできます。

自宅のパソコンからでもスマホからでも、やろうと思えば会社のパソコンやネットカフェからでも、いつでもどこでもメールチェックが可能だということです。

もしもの時のためにも、**自宅のパソコン”だけ”に依存しないでメールがチェックできる方法**を、今の内に確認しておきましょう。

したたかに業界を泳ぎきる愛されメール術

さて、ここからはメールの書き方のお話です。

ここで質問。

ネットビジネスの成功の鍵はズバリ何だと思えますか？

.....

って、この流れで考えれば答えは「メール」以外にないのですが、
実は、ネットビジネスを成功に導くいちばんの立役者は、
ブログやホームページといったwebサイトではなく、メールなのです。

メールなんて表立って見えないからわかりにくいかもしれませんが、
一方的に自分の意見を書くだけのwebサイトではできない、
生身の人間同士の、生きたやりとりこそがとても重要。

例えば、勇気を出して送った1通のファンレター（メール）をきっかけに、
大御所アフィリエイトやインフォプレナーとやり取りできるようになって
ビジネスが一気に拡大できた、などという話は枚挙にいとまがなく、私自身
も似たような経験を持ちます。

もちろん、相手だってどんなに力を持ったり有名になったとしても、
中身は生身の人間ですから、「ファンです」とか「ブログに共感しました」
など、言ってもらえれば嬉しいものですしね。

ただただ遠くから眺めているだけではなんにも始まらないのだから
もしも「この人はすごい！」と思える人がいたら、
勇気を出してメールを送ってみると、一気に道が開けるかもしれませんよ。

と言うと、下心まるだしでどうにかうまく取り入ってやろうと

手当たり次第にメールを送りまくってみたい、
「アンタのこと気に入った！教えさせてやるから今すぐタダで教えろ」と
ずいぶん身勝手なファンレターを送ってくる人がいたりします。

そんなメールで相手の心象を悪くしてしまえば、
ひょっとしたら拓けたかもしれない新しいビジネスチャンス
自分の手でみすみす握りつぶすことになりかねません。

せっかく勇気を出してメールを書くのですから、
気持ちよくやり取りして未来につながるように心がけたいですね。

ってことでメールを送るときのちょっとしたアドバイス。
好印象のメールで良いパートナーシップの第一歩を踏み出しましょう。

基本はきちんと名乗るべし

こんな話は今さらかも知れませんが、メールを送る際にきちんと**名乗る**のは
基本中の基本です。

ファンレターにしろクレームのメールにしろ、
ろくに名乗らない人からの言葉には重みが出ません。

とはいえこのご時世、得体の知れない相手に誰かれ構わずフルネームを名乗
りなさいというのもちょっと怖くて抵抗がありますよね。

もちろん、普段のやり取りはハンドルネームだけを使うこともありますが、
「**明らかに格上の相手にメールを送るとき**」や
「**お金のやり取りにまつわるメール**」などでは、
本名をフルネームで名乗ることで”キチンと感”がアップします。

例えば、大手の商材販売者さんや大御所クラスの方など、
自分よりも格上の相手にメールを送る時は、
ハンドルネームと本名の両方を名乗るのが一般的。

(まだハンドルネームがなければ本名のみでOK)

「○○様、はじめまして。
やまっちこと山田と申します
(メールの末尾に) 山田花子」

「○○様、はじめまして。
山田花子と申します。
日頃はやまっちというハンドルネームで活動しております」

こんなふうに、ハンドルネームと本名の両方を入れると、
ちょっとへりくだって丁寧な印象を受けます。

また、格上だろうが格下だろうが、お金のやり取りのメールでは
誠意ある対応をしているという姿勢を示す意味でも、
本名をフルネームで名乗る方がいいでしょう。

相手に送る**メールの文面があなたのイメージに直結する**ので、
お金に関してあまり砕けた言い回しをするのは感心しません。

「ヒデプーです。支払い確認の件ですが・・・」よりも
「ヒデプーこと山田秀雄です。お問い合わせいただいたお支払いの確認が」
と、丁寧に対応した文面の方が安心感が得られますよね。お金ですし。

他にも、こちらの手違いでダウンロードデータに誤りがあった、
お約束の期限を過ぎてしまったなど、
ネットビジネスでもクレームや謝罪は発生します。

そんな時は、顔の見えない相手だからこそ真摯に対応しなければ、
大ダメージを受けてしまうこともありますし、
丁寧な対応で大ファンになってもらえる可能性もありますから、
十分に配慮してくださいね。

メールのやり取りは”I”か”N”で

メールのやり取りは、送りっぱなしで終わる「I」か、1往復半で終わる「N」が基本です。

最初から、相手が返信しなくてもいいように済ませる「I」型か、いただいた返信へのお礼メールでやりとりを終わる「N」型のこと。

よく、いきなり質問メールを送りつけておいて、もらえた返事にお礼も言わずにそれっきりにしてしまう人がいますが、これは良くないですね。

本来ならわざわざ応える義理のない質問メールなのに「大丈夫ですよ」のたった6文字を言ってあげたくて何時間もかけて調査やテストを繰り返し、ようやく送った返信なのに、お礼どころか、返信がちゃんと届いたかさえわからない、とかだと**せっかくの善意もストレスに変わる**ってもんです。

これ、せっかくのチャンスをにぎりつぶすようなもんですからね。

「送っていただいた返信メールはちゃんと届きましたよ」の意味も兼ねて、ひとこと「ありがとう」のメールを送るのがマナー。

また、返信の返信のそのまた返信の・・・と、無理やり会話のラリーに持ち込もうとするのもお勧めしません。

そもそも相手はメル友を募集しているわけではなく、多忙な中、暇をぬって返信メールを書いているのです。

時には何度もやりとりせざるを得ないケースもありますが、会話を終わらせないためだけに不必要な質問を繰り返すのはやめましょう。

奪っているつもりはないんだけど・・・

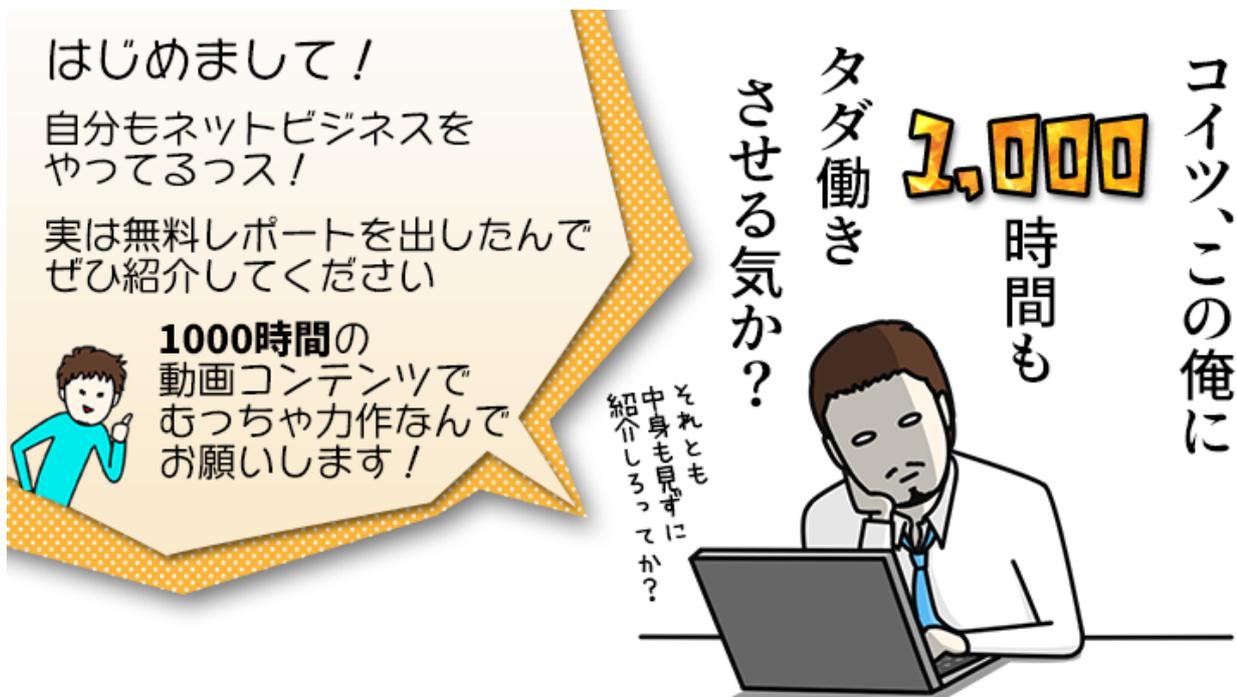
未来につながる愛されメールに必須なのは「相手への気遣い」です。

気遣いを忘れて自分の要求ばかりを相手に押し付け、「クレクレ」「ちょうだい」と何かをせびるようなメールでは今後のビジネスにつながる信頼関係なんて築けるはずがありません。

もちろん、遠慮ばかりでは前に進めませんから、オファーすべき時にはちゃんとオファーするのが大前提。

でも、何かがお願いできるほどの信頼関係がない相手に気遣いのカケラもないクレクレメールを送りつけ、あったかもしれない未来のつながりをみずから台無しにするなんてあまりにももったいない話だと思いませんか？

例えば、駆け出しアフィリエイターに多いこんなメール。



突然ですが頑張って無料レポートを作ったので、よかったら媒体で紹介してもらえませんか？という内容のメール、あるあるですよ。

だからといって、中身の確認だけで何ヶ月もかかるようなコンテンツを突然送りつけて「お返事ください」「紹介はまだですか？」などと催促されたら、送られた方はたまったものではありません。

もちろん、巨大コンテンツを作ることが悪いわけではなく、**相手の都合も考えずに大きな負担を強いるようなメールを事前のコネクションもなしに送りつける行為が、**どう考えても相手への配慮に欠けていると言わざるを得ないのです。

こ・れ・は・ものすごく、ものすごーく、もったいない。

「昔つくったサイトをどう直せば稼げるようになるか添削して欲しい」

「あなたのブログが気に入った！話してみたいから電話してきて」

「アフィリエイトをしてみたいからあなたの商品を無償提供して」

など、初めてメールを送る相手に「クレクレ」「ちょうだい」と、要求してくるメールは意外と多いんです。

願ひする方は「別にお金をくれって言ってるわけじゃないんだし、**ちょっと教えてもらうくらいはいいじゃないか**」などと、事態をすごく軽く考えてしまいがち。

けれど、それは相手がここまで積み上げた努力や苦勞のすべてを軽く見ているのと同じですから、時として相手をととても傷つけます。

それに、ちゃんとお金を払っている購入者さんにも失礼な話ですしね。

「どうせ言うだけなら**タダ**なんだから言わなきゃ損だ」

「**失うものなんてない**んだから当たって砕けろだ」

なんてあり得ないから考えちゃダメ。

言うだけタダなんかじゃないですよ？

十分、失ってますからね？

それは2度と手に入らないビジネスチャンスだったりします。

「ちょっとくらいくれたっていいじゃないか」は
あなたが思う以上に危険な”お願い”なので十分気をつけましょう。

ただし、勘違いしないでくださいね。

決して、オファーをしてはいけないと言っているわけではありません。

相手の都合を考えず、自分の利益だけを押し付けるような
オファーのかけ方に問題があるんだと言っているのです。



この人、自分の気持ちを伝えたいという欲求が強く出すぎて、
悪気なく相手からたくさんものを奪おうとしていますよね。

まあ、アイドルにとって熱狂的なファンは勲章のようなものだし、
ファンの暴走など日常茶飯事で対処も慣れたものかもしれません。

けれど、だからといって気持ち良いかどうかは別問題。

ましてや、私たちは二度と会えないアイドルでもなんでもなく、これからビジネスを通じて信頼関係を築くのですから。

悪気がないにしたって、こちらの都合などおかまいなしで自分の要求を押し付ける人に**ぜひ何かをしてあげたいと思えますか？**

これ、実はすごいポイント。

どんな形であれ、**奪おうとすれば信頼残高は減る**んです。

中でも、初めてやり取りをする相手とはまだ十分な信頼関係がなく、そもそもプラスマイナスゼロのところに、いきなりクレクレちょうだいと要求ばかりではマイナスMAX値まっしぐら。

それで未来につながる信頼関係など築けるわけがありません。

それに、1対1のやりとりでさえ相手の気持ちを汲めないのにこの先どうやって何千人～何万人の読者を動かしていくんですか？

奪おうとすれば得られません。
奪うのではなく、**いかに与えるか**を考えてみてください。

愛されメールの第一歩は「相手への気遣い」でしたよね？

自分の利益の前に、まずは**相手との信頼関係を作る**こと、
オファーをかけるなら、**相手の利益を十分に考慮する**こと。

心のこもったファンレターを嫌がる人はいないでしょう。

そこに「クレクレクレ」と欲が見えれば
せっかく上がった好感度メーターもダダ下がりというものです。

もらえることを期待せず、配慮を忘れないで、
「とにかく感謝を伝えたい」「この感動を是非伝えたい」という
あなたの熱意をしっかりと込めて丁寧にメールを書いてみましょう。

この時、「時間を割いてメールを読んでくれてありがとう」
「お忙しいでしょうから返信は不要です」などと、
感謝とともに相手の負担を軽減する気遣いを添えてみてください。

そのメールが、人生の転機になるかもしれませんよ？

お客さますぎるメールで損をしない

たまに見る実話なのですが、なぜかものすごく威張っているというか、
なぜかものすごく上から目線で

「あなたが信頼できるかどうか試してあげるから教えてもらいなさい」
「教えさせてやるから光栄に思いなさい」

といった、コントのネタみたいなメールが届くことがあるんです。

一生懸命にメールを書くうちについつい野心があふれてきて
「アンタもすごいんでしょうけど私だってすごいのよ」と
ファンレターのはずが果たし状みたいになっちゃってた、
なんてこともまあ、あるある探検隊。

ま、これからビジネスを興そうっていうんだから
多少のヤンチャはご愛嬌ってもんですよね！

ところが、中にはそういう「元気の空回り」とはまったく逆の方向で、
自分の立ち位置を悪くしてしまうケースがあります。

それが「**重度のお客様気分**」。

要するに「さあ私をもてなさない。私はお客さまなのよ」という態度が強く出てしまって学びのチャンスを取りこぼしている状態を言います。

サービスを受けられるのが当たり前。
何から何まで全部やってもらえるのが当たり前。
だって**私がお客様**なんだから。

もっと言えば、

「どうして私が努力しなきゃいけないの？
だってお金を払ったんだから、あとはなーんにもしなくたって
稼がせてもらえるんでしょう？」

とまあ、極端に言えばこんな感じ。

なんともったいない。

これでちゃんとビジネスが興せたらミラクルですよ。

「お金を払ったお客さまなんだから」と立場にあぐらをかいて考えることや学ぶことを放棄したり、
なんの努力もせずに相手に依存していれば、
どんな素晴らしいノウハウを誰に学ぼうがいくら払おうが
1ミリも自分の身につかずに終わってしまうでしょう。

学びの気持ちがあれば、どんなものからも学びを得ることはできます。
でも、「学びたい」と思わなければ、何も得られません。

メールでつながる貴重なチャンスを最大限いかすためにも、
学びの姿勢は忘れないようにしたいですね。

もったいない長い長い長すぎる身の上話

熱意を込めて一生懸命書いた文章は、どうしても長くなりがち。

しかも、勇気を振り絞って書く初めてのファンレターならなおのこと、書いていくうちについてヒートアップしちゃって、ふと気づいたら「巻物か!？」ってくらい長くなってた、なんてよくあることです。

実は、その長すぎるメールにも「もったいないポイント」が。

「はじめまして、こんにちは」の挨拶もそこそこに、延々とどこまでも続く自分語り。

こんなどん底を味わい、報われない苦勞を抱え、今なおこんな不幸が続き、果てしない絶望の日々・・・

というダークでヘビーで取り止めのないストーリーを、初対面のメールでいきなり送ってきたりするのです。

これはホントもったいない。
2つの意味で、もったいないなと思います。

まず、ネットビジネスは言葉で人にモノを伝えるお仕事ですから、わかりやすく相手に伝えるスキルという意味でも、自分のことを端的に伝えられるかどうかは大切なポイント。

結論から言えば、デキる人は自身の身の上話を
たった3~5行程度で過不足なくまとめてしまいます。

なぜなら、これが「初対面メールの自己紹介」だからです。

まだそこまで仲良くもなく、相手に対して興味も関心もない、このタイミングで長々と生い立ちを語ったところで効果は薄いでしょう。

もちろん、短すぎて言葉が足りない自己紹介では十分に伝わらないし、かといって長すぎる自己紹介でも情報が多すぎて頭に入りません。

初対面の相手の警戒をとき、話を聞いてもらえるように必要なタイミングを見て、必要な情報だけをきちんと伝えているのです。

そういう「時と場合の使い分け」を意識して相手との距離感を考えることができれば、もっともっと「伝わるメール」にすることができるでしょう。

もう一つのポイントが、相手への配慮の問題。
愛されメールのコツは「相手への気遣い」でしたよね？

いくら自分が語りたからって、相手の都合などお構いなしにベラベラと好きなだけ自分の話を押し付けてしまっただけでは、せっかくのご縁を良い信頼関係に発展させるなんてできません。

じゃあ、デキる人たちは長い自己紹介なんて書かないのかと言えば、みなさん結構スゴいのをバッチリ書いてます。

それこそ、あふれる熱意に任せて書き上げた長い長い身の上話。

ただ、初対面の相手にいきなり長い自己紹介を送るのではなく、メールのやり取りなどを通じて十分こちらに興味を持ってくれた人にだけ、タイミングを見て長い長い自己紹介をしているのです。

これは効果的ですよね。

しかも。

その長い長い自己紹介がまたちょっとした映画か小説のような、ドラマチックな展開の連続で、つい感情移入して思わず泣いちゃった、なんてことも普通によくあるくらい、素敵な作品だったりするんです。

たかが自己紹介で読者に泣いてもらえるウデがあれば、
ネットで物を売るなんてそんなに難しい話ではないと思いませんか？

あなたの人生は、きっと読者さんを笑わせ泣かせ、心を揺さぶる、
あなただけのあなたにしか書けない素敵なドラマです。

その最高のドラマは、最高のタイミングで出さなきゃもったいない。

ということで、初対面メールでする自己紹介は短く端的に。
でも、あなたの人生ドラマを存分に語った長い長い自分語りも、
必ず必要になる時が来ますから、しっかり練り上げておいてくださいね。