

靴下を販売するためのステップメール

靴下の販売促進することが目的

・ふくらはぎダイエット

・初日

メルマガ登録についての感謝

これから1週間メルマガでふくらはぎを痩せさせる方法をメルマガで伝えることを伝える

・1日後

ふくらはぎを痩せるのは難しい理由

・2日後

なぜふくらはぎを痩せさせた方が良いのか

・3日後

ふくらはぎを少し細くする方法 part 1 (ex)筋トレ,食事制限, マッサージ)

・4日後

ふくらはぎを少し細くする方法 part2 (ex)筋トレ,食事制限, マッサージ)

・5日後

痩せている状態を保つことがなぜ難しいのか

・6日後

これまでのおさらい

「明日、簡単に痩せさせる&痩せ続ける方法をお伝えします」と伝える

・7日後

靴下の紹介

販売する靴下の凄さ

履いたらすぐに効果が解る

3日間限定の商品だと伝える

・8日後

靴下を取り扱うようになった経緯

これまでのお客さんからの声

靴下をおすすめできない人の特徴

・9日後

本日が最終日であること

靴下の内容

お客様の声

10日後

これまでメールを読んでもくれた人への感謝

<分岐>

→靴下を買ってくれた人には

「靴下を店頭で買ってくれた人向けのスパッツ販促ステップメール」を流す

→買わなかった人にもメールを読んでもくれたお礼