

## 1、靴下を店頭で買ってくれた人に向けてのステップメール

靴下を買ってくれた人にスパッツを販売することが目的

### ・初日

購入についての感謝

これから1週間、靴下を買ってくれた人向けのフォローと下半身ダイエットについてメルマガを送ることを伝える

### ・1日後

とりあえず履いてみたか確認

正しい履き方の紹介

### ・2日後

効果は実感したか確認

正しい履き方のおさらい

### ・3日後

これまでふくらはぎを痩せさせることができなかった主な原因

足が細くなると相手にどのような印象を与えるのか

足が細くなると自分の気分も変化すること

### ・4日後

靴下を履いてみてなにか気持ち・体の変化はあったか？確認

ふくらはぎだけではなくて下半身全体を痩せさせるべき理由

### ・5日後

ふくらはぎだけではなくて下半身全体を痩せさせるメリット

下半身を痩せさせる方法やノウハウ

下半身を痩せさせる方法やノウハウを伝えながら

「でもこれって結構面倒くさいですね」

「もっと簡単な方法があります」

「明日、簡単に下半身全体を痩せさせる方法についてお伝えします」と伝える

### ・6日後

スパッツの紹介

スパッツを履いたときの未来

特にお勧めな人

3日間限定の商品だと伝える

### ・7日後

スパッツを取り扱うようになった経緯  
実際に自分で試してみた感想・結果  
スパッツをお勧めできない人

・ 8日後

本日が最終日であること  
スパッツの内容のおさらい  
お客様の声

・ 9日後

これまでメールを読んでもくれた人への感謝

分岐

- スパッツを買ってくれた人にはお礼
- 買わなかった人にもメールを読んでもくれたお礼