

DMでのメルマガへの 誘導（NG例）

8:46



つくくん@自由気まま旅

@tukkntravel



フォローありがとうございます



日曜日 午後7:00 ✓



こちらこそフォロバ
ありがとうございます！😊
よろしくお願いします😊

日曜日 午後7:39

こちらこそ宜しくお願いしま
す！！

つくくんさんは、旅行がお好きなん
ですか??

日曜日 午後7:42 ✓

旅行好きです！
暇あれば旅行までとは行かずとも
常に遠出していたいタイプです！
😊



なので旅行行けない原因のコロナ
がとても辛いです笑

日曜日 午後8:31

そうなんですね！
良いですね😊



メッセージを作成



最初のメッセージでビジネスの話ではなく、
趣味の話題を振って、そのまま趣味の話題で話が進んで
いますね。

相手の中にニーズ（悩みや問題）を見つけない限りは、メルマガに誘導することはできません。

（相手の悩みや問題の解決策として、メルマガ登録orブログ記事を読むことを勧めるので）

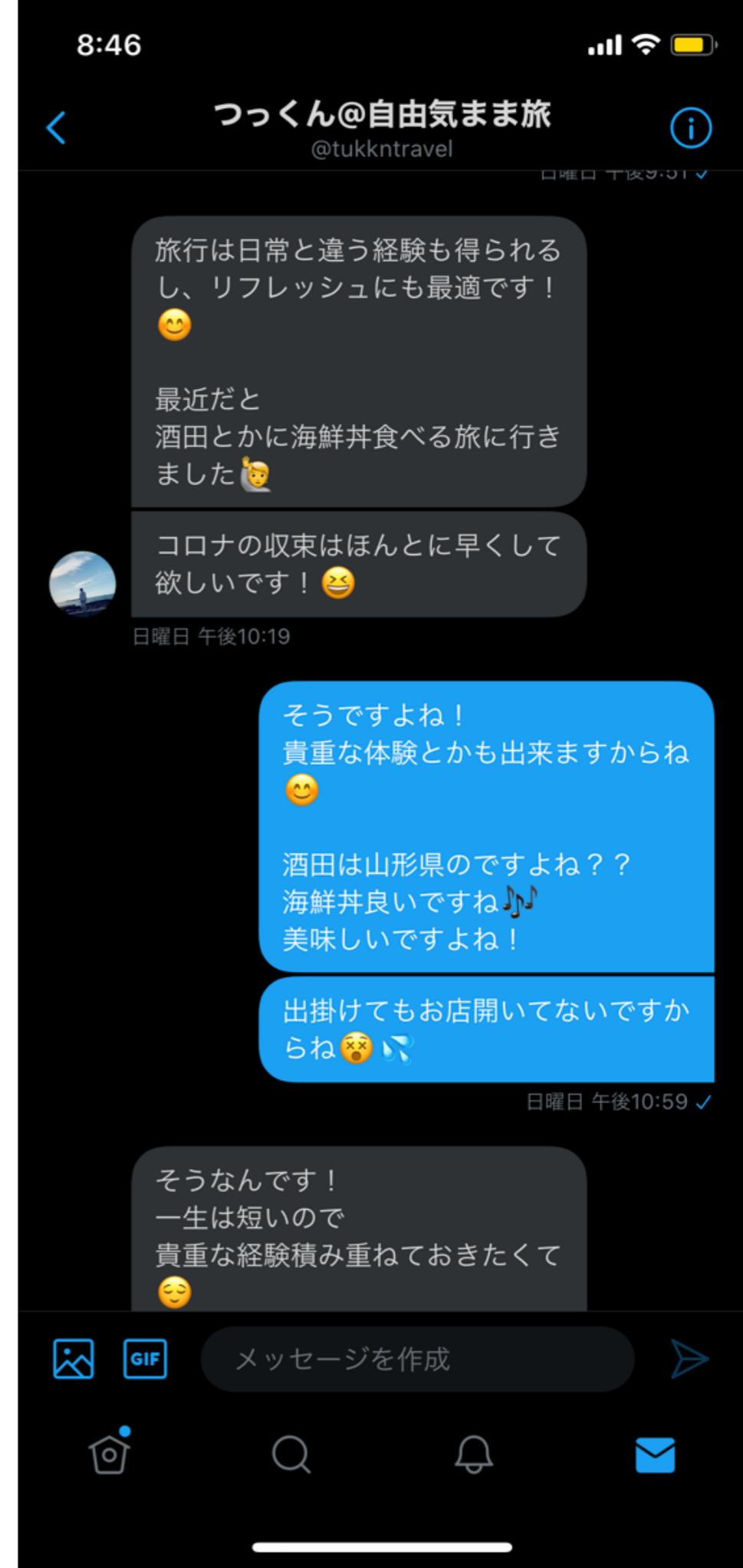
なので、一通目に送るメッセージから

自分がビジネスの専門家（少なくとも相手よりも）であることを示し、

- **ビジネスに興味があるのか？**
- **どんなニーズを抱えているのか？**

などを把握するためにやり取りしていく必要があります。

※詳しくは「DMでのメルマガへの誘導（見本）」を参照





つくくん@自由気まま旅

@tukkntravel



お魚も新鮮そうですね！
想像するだけでお腹が減ってきます
😋

外国とかは行かれたりしたんですか??

本当ですよね😭😭
ホテルや旅館に籠もりっぱなしは
旅先に行った意味がないですから
ね😓

日曜日 午後11:36 ✓

外国はまだなんですよ😭

でも絶対に行きます！🔥

アッキーさんは外国行かれたこと
ありますか？

昨日 12:32

そうなんです！

籠ってたら楽しくないですもん笑

その土地の美味しいもの食べてな
んぼだと思ってます！😓

昨日 12:33



メッセージを作成



ここから再度メルマガへの興味付を行うためには、
改めて自分がビジネスの専門家であることを話し、

例) ちなみに、僕はプロフィールにも書いてあるように、
現在独立を目指して本業の傍ら
WEBマーケティング関連の事業を副業でやっています！

〇〇さんも将来的には脱サラを考えていたりしますか？

的な感じで、ビジネスの話題へと方向転換し、
改めて相手のニーズを掘っていくようにします。

※相手のプロフィールやツイートにビジネス関連の情報が
書いてある場合もあるので、それも確認してから
よりこの人に対して適切なメッセージを送るようにします。

