ESSENCE OF LIST BUILDING

～リスト収集基礎講座～

リストとは

- 名前とメールアドレス
- 顧客台帳
- サイトアフィリエイトではサイト読者に対して、商品を販売してくのに対し、メルマガアフィリエイトではリストに対して商品を販売していく
- サイトアフィリエイトではサイトに人を集める＝集客
- メルマガアフィリエイトではリストを集める＝集客

リストビルディング

- リストビルディング（list building）
- リストを構築する＝リストを集める
- 重要なのはいろいろな媒体、ジャンルから新規の顧客を集めること
- 新規の顧客を継続的に得ることができるシステムを作れば、永続的に収益を得られる

リスト収集方法　無料編

- 無料レポートスタンド
- サイト、ブログ(無料SEO)
- SNS（twitter facebook）
- リストの相互紹介

リスト収集方法　有料編

- PPC広告に載せる
- サイト、ブログ（有料SEO）
- 読者増サービス(無料レポートスタンドでリストを買う)
- 無料オファー
- 商材の特典
- インフォプレナーになる(情報商材を作って販売する)

濃いリストと薄いリスト

- 濃いリスト⇒反応してくれるリスト、あなたへの関心が高い
- 薄いリスト⇒反応がない、あなたへの関心が薄い
- 濃いリストを集める、濃いリストにしていくことが重要
- 別の言い方をすると濃いリスト＝ロイヤルカスタマー

濃いリストを取る方法

- 無料レポートリスト（最初から濃い）
- ブログメルマガフォームから登録してくれたリスト（最初から濃い）
- 新規客を1から教育する（濃くしていく）
- 購入者リスト（濃くしていく）

購入者リストの取り方

- あなたのブログやサイトから商品を買ってくれた人＝購入者
- メルアドと特典を交換してリストを収集
  ex)特典が欲しい人はこちらに請求してくださいとメールを送ってもらう

新規客を濃くしていく方法

- コンサルティング
- ファネル
- コピーライティング
- ブランディング
- これらの組み合わせ

お疲れ様です

- 感想や質問、相談は常に受け付けております。気軽にご相談ください
- Mail:keishidb@gmail.com
- Skype:keishi975
- サイトURL：http://keishixx.com/

To maintain an ordinary approach to everyday ordinary things is itself extraordinary.

～平凡なことを毎日平凡な気持ちで実行することが、すなわち非凡なのである～