



メルマガの配信は続ければ続けるほど、

「書くことが思いつかない・・・」  
「全部出しきってしまった・・・」  
「あれ？これこの前書いた内容だ・・・」

といった、ネタの枯渇問題が発生します。

なぜそのようなことが起こるのか？

それは、メルマガ配信を行うにあたって持つべき  
**マインドセットが無い**ためです。

ちゃんとしたマインドセットがあれば、

「書くことが無いときも自然に話題が見つかる」  
「目的がハッキリするので迷わない」

といった状態になれます。

このレポートを読んでいただき、  
あなたに必要なマインドセットを  
身につけていただきたいと思います。

## 【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前 許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

## ～ 目次 ～

- |                |   |
|----------------|---|
| 1. メルマガ配信あるある  | 5 |
| 2. 書けなくなる理由    | 6 |
| 3. 一番根っこの話     | 7 |
| 4. メルマガの目的について | 9 |

## 1. メルマガ配信あるある

メルマガを始めたくて、無料レポートを読んで配信はできるようになったが、書くことが思いつかず手が止まってしまった・・・

※メルマガ配信を始めるための無料レポートは別途[こちら](#)からダウンロードができます。



あるいは始めのうちは書くことに困らなかったけど、続ければ続けるほど、ネタが無くなって困ってきた・・・

なんてのはメルマガ配信あるあるです。

## 2. 書けなくなる理由

書くことが思いつかなくなるのは、  
前提となる設定がしっかりとできていないためです。

**Q. どういう人たちに、どういう目的で  
メルマガを配信しているのか？**

と聞かれて、あなたははっきりと、  
これこれこういう人たちに、こういう目的で  
メルマガを配信しています！

と、ハッキリ答えることができますか？

もし、ここが曖昧な状態だと、

- ・書くべきことが見えてこない
- ・書くべき内容がブレていく

ということになりかねません。

### 3. 一番根っこの話

まず「どのような記事を書けばよいか」の一番根っこの部分の話をします。

これが分かっていないと、  
ネタに困った挙げ句、

読者が望んでいない情報を  
配信するようになり、  
読者が離れていってしまいます。

そのために、まずはあなたのメルマガが  
どのような読者に向けたものなのか、  
**ターゲットをしっかりと把握**してください。

例えば、メルマガ配信のことを知りたい  
という人たちなのであれば、  
興味はメルマガ配信に関する事しかありません。

そのため、メルマガ配信に関する事以外は  
書きません。

それを忘れて、メルマガ配信と関係のない  
内容を書いてしまうと、

「こいつブレブレだな」とか、  
「怪しくなってきた。購読解除しよう」とか

思われてしまうわけです。

メルマガでいちばん大事なのは、  
読者視点です。

ネタに困ったからといって、  
あなたのメルマガの読者が

なんのために登録してくれた人たちなのか  
という読者視点は忘れないようにしてください。  
これが根っこです。一番大事です。



## 4. メルマガの目的について

次にメルマガの目的を見失わないようにしましょう。

メルマガの一番の目的は**ブランディング**です。

ブランディングとは、ターゲットの頭の中に自分に対する良いイメージを作り出し、

自分の発信する情報に価値を感じるようになってもらうことです。

その過程で宣伝やセールスをすることはあっても良いのですが、

それだけが目的になるようなことがあってはいけません。

そのため、普段から行うメルマガの配信は、**「お悩み解決」と「有益な情報提供」**であるべきなのです。

あなたのメルマガに登録してくれたのは、  
あなただったら自分の悩みを解決してくれるかも  
という期待を込めてのことです。

あるいは、この人が配信するメルマガだったら  
自分のためになるかもという期待です。

そのような配信を続けることによって、  
読者はあなたのファンになっていきます。

**ターゲットをしっかりと把握すること**

**ブランディングのために**

**「お悩み解決」と「有益な情報提供」  
を配信すること**

意識すれば、自ずと書くべきことも  
見えてくるはずですよ。

とはいえ、それでも書くべきことが  
思いつかないということもあります。

その場合は、テクニックで、  
カバーをする必要が出てきますが、

そのあたりは非常に大事な話なので、  
私のメルマガの講座でお伝えしています。

無料レポートからのメルマガ登録はお時間がかかるため、  
もし、急ぎ講座に参加するためにメルマガ登録をされたい場合は、  
こちらからお申し込みください。↓

> [メルマガに登録する](#)

---

【発行者情報】

株式会社アスタ 鈴木寛武

Web : <https://astha.jp>

Email : [astha.help.hr@gmail.com](mailto:astha.help.hr@gmail.com)

規約に則り、私のメルマガである「無料レポートユーザー限定メルマガ」に代理登録させていただきます。

<https://astha-mail.jp/p/r/JKslQOFn>