

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

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>