



曽根田通信

第69号
令和3年8月

株式会社追客力 電話：03-4455-9265 F A X：03-5539-4783

■■■この曽根田通信は、私達がこれまでご縁のあった方にだけ差し上げている個人通信です■■■
すごい暑さが続いたかと思ったら今度は雨の多い夏。そんな夏もう終わりそうで夜になると鈴虫の鳴く声も。今年も自粛モードではありますが、今のうちに夏を満喫したいですね。

◆町内会の神輿が3年ぶりに！◆

コロナのため、イベントができない昨今、2年に1回、町内会の例大祭・お神輿も自粛しています。しかし、お神輿は木でできているため、ずっと利用していないと腐食が進むということ。そこで3年ぶり



にお神輿を倉庫から出すということでお手伝いしてきました。案の定、神輿の担ぐ棒などはカビやねずみにかじられた後が多い。出して正解だったようです。

出すからには飾って、有効活用しようと、町内会で子供たちを集め、法被を着せて記念写真を撮ってもらう企画を催してもらいました。帰りには、花火のお土産付き。料金は年会費に含まれているので無料。すごいですね。神輿を担ぐちょっとコワモテの方々がたくさんいたので、足早に帰っていく子供たちの姿もなんだかほほえましかったです。

町内会のお手伝いを始めてから、善意の大人たちのボランティアで運営されることを知りました。

これまで支えてくれた方々に対して、尊敬の念を感じざるにいられません。(曽根田)



◆自室をリニューアル◆

妻が週に3回ペースで在宅勤務に。そこで、私が休日に使っているデスクスペースを思い切ってリニューアルしました。なお、デスクスペースといっても、これまでは25年以上ずっと置いてある学習机。高さが足りないので姿勢が悪いため、それも解消し、できるだけ上部の空間を有効活用したいと考え、壁面収納的にガラッと変更。棚や天板、ボックスを組み合わせて天井までの高さの壁面収納付きデスクに。部屋がスッキリしました。

仕事スペースも快適です。モニター上段には横山光輝シリーズを完備。仕事に疲れたときの息抜き準備も完璧です。果たして仕事ははかどるのか、あるいは仕事が進まないのか!?これから検証していきたいと思います。(曽根田)



◆カブトムシが7匹も！？◆

息子が町内会のラジオ体操の終了日にカブトムシを7匹も持って帰ってきました！実は捕獲数が少なかったそうで、町内会を手伝っている、うちにだけこっそりもらってきたとのこと。みなさん、なんだかすみません。昨年もらってきたのですが、1週間で全滅。今年は2週間以上生存中です。餌が大事ですね。昆虫ゼリーを少量だけ与えています。虫も人間も食べすぎは良くないようですよ。(曽根田)



◆食パンの本当の美味しい食べ方◆

最近、食パンにハマっています。様々な食パンを食べ、美味しい食べ方を発見しました。①そのまま食べる、②トーストして食べる、③トーストしてバターを塗って食べる。この3パターンです。しかし、本当にお勧めしたい食べ方は、目を閉じて食パンを噛むことに集中する食べ方です。そうすると食パンの自然な甘さをだんだんと味わうことができます。これが本当に美味しく、1食で1斤食べることも。ぜひ食パンを食べる時にはお試してください！(曽根田)



◆ 集客・追客サブリ ◆

メールマガジン配信のノウハウ4

本文の構成は常にお客様のことを念頭に

今回はメールマガジンのタイトルの付け方のコツをご紹介いたしました。今回はメールマガジンの構成とレイアウトについてご紹介をしていきます。

メールマガジンのコンテンツの選び方については前々回にご紹介しましたので今回は本文の構成、レイアウトについてのコツをお伝えしていきます。

まずはお客様の興味のあるコンテンツを紹介

メルマガを送るとなると、どうしても企業目線で送りがちです。しかし、売り込み目線の内容ばかりだと、反応が薄くなるのは今までお伝えしてきた通りです。

そこで、まずは営業色のない、お客様の興味関心の強い内容から紹介するようにしてください。

オススメなのはサンドイッチ話法です。

まずユーザの興味関心の高いコンテンツ、例えばハウスメーカーであれば施工事例を簡単に紹介する。その次に企業として打ち出したい内容、例えばキャンペーンやイベント情報などを打ち出す。そして最後に最新の施主様の声を記載して締めくくりにする構成です。

1回だけしか送付しないのであれば、営業色満載の内容でOKです。しかし、メールマガジンの目的は長期検討客の育成（ナーチャリング）であることがほとんど。継続的にメールを開いてもらえるよう、お客様が開きたい、開いてもいいと感じるような構成にしていく必要があります。

長すぎるのはNG。3スクロールまで

なお、コンテンツの量について質問されることがありますが、長文にしないことがコツです。

今、私たちはスマートフォンを片手に情報を流し読みします。よほど興味の強い内容でない限り、長すぎる内容は負担に感じ、すぐに読み飛ばしてしまいます。

そこで分量の目安としてはスマートフォンを2~3スクロールくらいが理想です。

ただし、写真や画像がメインの内容であれば、以上の2倍くらいまでは許容範囲でしょう。

レイアウトはHTMLメールが当たり前

続いてレイアウトです。

レイアウトはこだわりすぎる必要はありませんが、HTMLメールで送ることは必須です。

HTMLメールとはメール本文内で画像を掲載したり、文字の装飾など施したりして、ビジュアルで訴えることができるメールです。よくECサイトのメールマガジンで見かけるものです。

なぜHTMLメールが必須なのか。先ほどもご説明した通り、今の私たちは、強い興味がある場合に限り文章を読みます。

そうでない場合は、写真や動画で流し読みのような形で情報を収集するようになっていきます。Instagramが流行っているのは、気軽に画像だけを見られるから、という側面が大きいでしょう。

お客様は情報を、目を使って「読む」のではなく、目で「見て」集めています。貴社の情報を認識してもらうためには、HTMLメールでビジュアルに訴えた形でメールを送ることが必須とお考え下さい。

なお、写真と文字の割合ですが、できれば写真の面積のほうが大きい方が望ましいでしょう。余白などもうまく使って、文字情報を読む負担感をできるだけ減らしていくことが大切です。

お客様は飽きる。複数パターンを用意する

最後に、構成そのものではありませんが、送信内容にバリエーションを持たせることも大切です。

たとえば、施工事例はお客様が知りたい情報だから、といっていつも施工事例ばかり送っていると、お客様は飽きてしまい、開封率が下がります。

これは施工事例だけに限ったことではありません。送信スケジュールを組むときに、内容・テーマに変化を持たせることも必要です。

例えば1ヶ月で4回送ることを想定した場合。

そのうち3回は施工事例、1回はイベント開催報告というパターン。イベントの開催報告を入れることで変化を入れています。

さらにイメージが固まってきたお客様向けを想定する場合には、施工事例2回、イベント報告1回、新築建築のお役立ち情報1回というパターンもあるでしょう。失敗しない家づくりは真剣になっているお客様であれば、誰しもが気になります。

長年活用されているけれども唯一の正解はない

メールマガジンを成功させるコツのための情報は書籍やインターネットにあまり情報がありません。マーケティングオートメーションの運用に苦労するのもそんな側面が影響しているかもしれません。

会社の風土や規模によって、伝えたいことは違ってくるでしょう。唯一の正解はありませんので、基本的なコツを掴んだ上で、PDCAを繰り返し、自社に合った成功パターンを見つけていってください。

◆今年の目標ができました◆

まさに夏真っ盛り！うだるような暑さに毎日冷たい麺類で対抗し続けた結果、しっかりと夏バテになった編集の平田です。

先日、弊社オフィスは模様替えをいたしました。新たにスタッフが数名入り、今まで5席だったデスクが7席へ！上手にスペースを作らないとどうにもデスクが入らない状態になりました。

その結果の模様替え。

オフィスにあった大きな棚を移動したりデスクを動かしたりと割と力が入る、作業だったのですが…

僕はあまりに非力すぎて途中から「手伝って！」みたいな声かからなくなりました。

また、追加でオフィス用にロッカーを注文しそれが届いた際、僕が

「これ組み立てちゃいましょうよ」と言ったところ曾根田さんに

「筋トレでムキムキな金子君がいる日にしよう」とやんわり「非力」扱いされました。

やはり男としてこれは

いかんなど。

というわけで、今年の目標は「筋肉をつける！」にします！（平田）



◆はじめまして！営業の下里です！◆

皆さまはじめまして。営業の下里凌輔です。

最初は自己紹介として、私の好きなものをご紹介します。

なんととってもドラえもんが大好きです。（社内にもドラえもんファンがいるようでうれしい限りです。）

先日も北陸に旅行した妹にひとつ走りさせまして、ドラえもんの九谷焼を買ってきてもらいました！



九谷焼といえば石川県の伝統工芸品。趣ある絵柄にドラえもんたちが絶妙にマッチしていて、至極の一品ですね。展示用と保管用に2種類を頼みました。（もったいないので使用はしません。）

ドラえもんはやはり大人気で日々続々と新グッズが発売されているので、チェックするのが大変です。皆さんもおすすめの“ドラグッズ”があれば教えてください！（下里）

◆はじめまして！営業の北條です◆

営業の北條です。初回ですので、自己紹介として、私の趣味をご紹介します。

なんととっても旅行が大好きです！！海外旅行も国内旅行も好きですが、今回はイタリアに行った時に出会った美味しい料理を紹介します。

それは、イタリアの「La carbonara（ラ カルボナーラ）」のカルボナーラ。メニュー発祥の地としてなかなかの老舗のお店です。

本場イタリアのカルボナーラでは生クリームを一切使いません。

日本では、卵が固まるのを防ぐために使われるようです。

コロナが、落ち着いてヨーロッパに旅行の際はぜひ足を運んでみてくださいね！（北條）



◆慢心は事故の元◆

車の免許をとった娘は、運転が好きなようです。取得して怖がらずに良く練習します。半年たった今は、バイパスも走れるようになり、買い物も喜んでいくようになったのでお使いが頼めて大助かり♪

でも、本人も私も調子にのっけはいけません、もう大丈夫かなと思っていた頃、やりました(>_<)壁と車の修理でうん十万。けが人出なかったのが良かったので勉強代です。

これを忘れずに気を付けて貰わねば！（安藤）



◆これからいいことが起こる予兆!?!◆

気温も暑いですが、連日熱い熱戦が繰り広げられた、TOKYO オリンピック！！スカイツリーもレインボーカラーに彩られ、歓迎ムード?! 賛否両論ある中、半ば強行のように始まった2021年の夏！！

ホームだからという事も大きいと思うけど、金メダル連発の嵐には、台風もビックリしているんじゃないかな～?! 笑



そんな中、先日見た空が素敵過ぎて、思わずパシャリ！

まるで、鳳凰が現れたような空。最強な事が起きる予感！！（山下）



◆ 瀧本家おすすめキャンプ場 vol.2 ◆

我が家の愛犬ブルドッグは暑さ弱いため、夏のキャンプは基本 NG ですが、唯一行けるのが湖畔キャンプです。暑くなったら勝手に水に入ってくれるので暑さ対策も心配いりません。



おすすめは山梨県の身延町にある「浩庵キャンプ場」。

以前紹介した「ふもとつばらキャンプ場」と同様アニメ「ゆるきゃん」の聖地といわれ、予約の取りにくいキャンプ場です。なんととっても景色のいいこと！千円札に載ってる富士山はここからの風景なんですよ♪

そして目の前に広がる本栖湖ブルー。日常を忘れてしまうほどの素敵な時間が流れます。

ただし、湖畔なので地面に傾斜があります。リング回転するレベルですww（瀧本）

◆ 海で日焼け ◆

◆ 海で日焼け ◆

こんにちは、事務の金子です。先日、一人で海へドライブしてきました🚗海浴い生まれの私は、山より断然海派。向かったの

千葉の館山市。波の音に癒されながら半日ほど寝そべてました。

平日なので人も数人しかおらず、いるのはせいぜ



いハトくらい。日焼けで真っ赤っかになったのは言うまでもありません。

まだまだ暑い日が続きますが、皆様も体調など崩されるようご自愛ください。

◆ はじめまして！渡邊です！ ◆

8月よりアシスタントとして入りました渡邊です。

今までアパレル業界で洋服を縫ったりしていたので、web 業界は初めてです。毎日覚える事ばかり。頭フル回転で必死にやっています(笑)



最近浅草へ引っ越ししてきたばかりなので、休日は散歩がてら浅草散策をしています。

趣味はレザー小物を作る事で、浅草にはレザー屋さんも沢山あるのでこれからがとても楽しみです！

(渡邊)

◆ ランチ会で鰻屋さんへ ◆

社内にいるメンバーで鰻を食べに行きました。伺ったのは御徒町にある久保田。小さな個店を想像していたのですが、立派なビルで 100 人も入れるお店でびっくり！

席は座敷を用意いただいて、うな重を頂きました。一口食べるともっちりふわとしたウナギの食感がたまりません。

炭火の香りもよく、とても幸せな気分になったのは言うまでもありません。

胃腸不良で参加できない社員も

いたので、とても残念がっていました。

これで暑い夏は乗り切れるはず！！

みなさま、暑さはまだまだ続きますが、お体、ご自愛ください。



◆ ありがとうのコーナー ◆

ここでは弊社の社員が最近お世話になった方に改めてお礼をお伝えさせていただきます。

- ・青野さん ご紹介、ありがとうございます！
- ・内田さん ご協力、ありがとうございます！
- ・与那覇さん ご協力、ありがとうございます！
- ・高田さん ご対応、ありがとうございます！
- ・金子さん ご相談、ありがとうございます！
- ・森さん ご協力、ありがとうございます！
- ・小田さん ご協力、ありがとうございます！

他にもここには書ききれない皆様へ。いつもありがとうございます！

【プロフィール】

【氏名】 曾根田 太郎

【会社】 株式会社追客力

【出身地】 東京都江戸川区

【趣味】 読書（特に歴史小説）、自転車通勤

【モットー】 七転び八起き

【その他】 最近、またジョギング熱が沸騰してきています。人生初のハーフマラソンを申し込もうか検討しています。

【経歴】 大学卒業後、会計系コンサルティング会社を経て、大手不動産ポータルサイト運営会社に営業として転職。IT と不動産について学ぶ。その後、WEB マーケティング会社を経て、(株)追客力を設立。営業支援システム、WEB マーケティングサービス、ブログ・メルマガ丸投げパックを提供中。

