

週刊

# 「売れる」ブログ・ ニュースレター

発行 はたラポ

第7号

## このニュースレターの秘密とは？



ブログカルテコンサルタンの長島武徳です。

前は、接触回数を増やす事が、売上アップにつながる、というお話をしました。

あなたも何となくはご存知だったかも知れませんが、そして、実際に部下の方に繰り返し行くように指示していたかもしれませ

しかし、多くの普通の営業マンにとっては、「何度も行つて、何をすればいいのか？」と思

それを防ぐにはどうしたらいいのか？についてです。そこで使えるのが、「情報提供」をする、ということ

あなたの業界の裏話。商品を購入する上で判断基準。買うまでに理解しておいたほうがいいこと。など

そのような情報を、DVDやテキストなどにしてまとめる。そして、それを定期的にお客さんにお渡し

：どこかで見た事は  
ありませんか？

そう。実は週刊でお送りしているこの『売れる』ブログニュースレターは、まさにそれを具現化した形なのです。

このニュースレターを繰り返し読んでもらうことで、私に対する好意を増していただき、専門家として理解してもら

このニュースレターにはたくさん秘密があります。それを教え

まず重要な事は、あらかじめ情報を作っておくということ

実はこのニュースレター、現段階で50号まで存在します。つまりあと43号もストックがあるのです。週刊でお送りする訳ですから、約1年分です。

そうすることでお伝えしたいことを、お伝えしたい順番で効果的に

私は名刺交換をした際、必ずお会いした日を記録しています。そして、1週間後に1号

確かに管理面では、毎週木曜日に名刺交換した人に最新号を送る、というやり方の方が楽です。

しかし、面倒でもそれぞ

そうすることで、どんなに知識がない方でも、階段を上るように、ウェブサイトを

最新号から送ると、どうしても昔から読んでいた