＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

１．利用シチュエーション

異業種交流会やイベントなどで名刺交換した人に対する御礼とフォローアップのステップメール

２．本ステップメールの目的：

名刺交換したお客様に手間をかけることなく、メールだけで自社商材やイベントに呼び込む。

３．メール配信対象：

すぐには商売に繋がらない見込が薄そうだなと感じた名刺交換先に送信することをオススメします。

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

【名刺交換翌日】

ABC商事株式会社

田中 太郎様

お世話になっております。XYZの鈴木です。

昨日は●●にてありがとうございました。

（↑●●にはお客様と出会ったシチュエーションを書いてください。）

限られた時間の中でしたので、田中様のお話を十分にお聞きすることは

出来ませんでしたが、また機会があれば是非、詳しくお話を聞かせて

いただけたら嬉しい限りです。

また私においては◇◇という分野において、人並み以上の知見や人脈を

（↑◇◇には皆さんの商材やサービスの分野を書いてください。）

持っていると自負しております。

もし田中様が◇◇についてお悩みの際にはどうぞお気軽にご相談下さい！

このご縁をキッカケにビジネスに関わらずお付き合い頂けましたら幸いです。

今後ともどうぞ宜しくお願い申し上げます。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

　　　　　　　　　　　　　署名

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

【1週間後】

ABC商事株式会社

田中 太郎様

お世話になっております。XYZの鈴木です。

田中様とお会いした●●から早いもので1週間が経ちましたね。

（↑●●にはお客様と出会ったシチュエーションを書いてください。）

●●でご挨拶させて頂いた際にお伝えできなかったことがあったことを

思い出し、本日はメールさせていただきました。

先般も◇◇という分野において私は図々しくも知見があると申し上げましたが、

実は最近の事例としましてこのようなお手伝いをしました。

↓↓事例↓↓　（事例や実績のWEBページを用意する。）

http://www.aaaa.com

この事例が田中様のビジネスにおいてご参考にしていただければ幸いです。

また何か新しい業界事例など出来ましたらご報告させていただきますね。

今後ともどうぞ宜しくお願い申し上げます。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

　　　　　　　　　　　　　署名

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

【1ヶ月後】

ABC商事株式会社

田中 太郎様

お世話になっております。XYZの鈴木です。

田中様とお会いしてから1ヶ月が経ってしまいましたが、メールでの連絡

ばかりですみません・・・。

実はこの度、弊社にて下記のようなイベントを開催することとなりました。

（↑イベント＝セミナーや新商品のキャンペーンや展示会など）

↓↓イベント（セミナーorキャンペーンorその他イベント）↓↓

http://www.aaaaevent.com

このイベントのご案内は、私の面識がある方にだけお送りしている

特別なもので、よろしければ一度、田中様にご参加いただけないかと思い

連絡させていただきました。

既に残り席数（申込み可能数）も僅かとなっておりますので、

ご興味あれば、お早めにお申込みください！

また、田中様が落ち着かれる頃に、是非お会いしましょう！

今後ともどうぞ宜しくお願い申し上げます。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

　　　　　　　　　　　　　署名

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝