
1DAYクイックブースト テンプレート



1DAYクイックブーストとは

1DAYクイックブーストは、
メルマガを送った当日に来店を促す
ゲリラキャンペーンの雛形になります。

突然の予約キャンセルや予約が入っていない時など
売上を上げるための緊急性が高い時に
使うことをお勧めします。

1DAYクイックブーストを使う時に
最も重要になるのは、キャンペーンを行う

理由

です。

この理由がしっかり書けていなければ
お客様は納得しませんし、来店に繋げることが
難しくなります。

**なぜ、今日来てもらう必要があるのか、
なぜ、今日お店に行くのと得なのか、**

明確な理由を記載し、
メールを送るようにしましょう。

お客様の反応率が上がりやすい文章の流れは、
アクティブライティングを使います。

- 1.魅力的なタイトル**
- 2.本日のテーマ**
- 3.なぜ&ストーリー**
- 4.なに**
- 5.どうやって**
- 6.今すぐ**
- 7.なぜ**

この順番でメールを書いていくのがお勧めです。

日本語の特性として、結論（本日のテーマ）を
最後に持って来たいことがあります
それはNGです。

理由はマインドセットのところでも
話をしましたが、お客さんは、

「このメールを読んで俺が時間を
無駄にしないということを感じさせてくれ」

と思っているからです。

お客さんは、とにかく時間を
無駄にしたくないと思っています。

最初から何が言いたいのか
わからないメールほどイライラするものです。

例えば、

=====
今日は雨ですね。

雨の日はスーツが汚れたり
気分が冴えなかつたりして
仕事に身が入らないことも
あるかもしれません。

私も雨は嫌いです。

でもそんなことを言っている
仕方がないので頑張って仕事をします。

スタッフも電車で遅れたりすることもあって
仕込みも1人でこなすのはなかなか大変です。

=====
というようなメールが送られてきたら

「で、何が言いたいのか？」

とイライラすると思います。

ですので、メールはとにかく
結論（本日のテーマ）から書く。

これを徹底して下さい。

では、

- 1.魅力的なタイトル
- 2.本日のテーマ
- 3.なぜ&ストーリー
- 4.なに
- 5.どうやって
- 6.今すぐ
- 7.なぜ

という項目に何を書けば良いのか
説明していきます。

本日のテーマ

まず、メールの始めに何を行うのか伝えます。

なぜ

ここでは、

- なぜ、キャンペーンを行うことにしたのか
- なぜ、今日お店に行く必要があるのか

これを具体的に書き出します。

なに

“なに”というのは行う企画の紹介です。

企画といっても当日に来店を促すものなので
準備に時間がかかるものでなくて大丈夫です。

簡単なものだと、

- ・〇時までにご来店のお客様は消費税分OFF
- ・本日限定生ビール1杯無料

という、すぐに始められる企画でOK。

また、料理やお酒の紹介をする際には
シズル感とLF8も入れると良いです。

どうやって

ここでは、

- ・今日お店に行くだけでお得になるのか
- ・お店に行く前に予約が必要なのか
- ・どうやったらメールに記載したものが受け取れるのか

詳しく書くということです。

今すぐ

ここでは、来店したり、予約をしたり行動を促す文章を書くということです。

なぜ

最後にデメリット、メリットを書き出し、お客さんのモチベーションをもう一度上げ、来店に結びつけます。

以上の流れを組むだけで
お客様の反応率はグンと上がります。

また逆にどれかが抜けていると
反応率は落ちます。

ですので、

- 1.魅力的なタイトル
- 2.本日のテーマ
- 3.なぜ&ストーリー
- 4.なに
- 5.どうやって
- 6.今すぐ
- 7.なぜ

という流れをまず暗記して下さい。

これを暗記するだけで
メールを書くスピードが格段に上がります。

例：ゲリラキャンペーン

タイトル：【断行】お料理全品50%OFF

こんにちは。

【店舗名】の【名前】です。

本日のテーマ

本日急遽、お料理全品
50%OFFにいたします！

飲食店で50%OFFなど
聞いたことがないと思うので
信じられないかもしれませんが
本当に行います。

なぜ&ストーリー

実は、こんなゲリラ企画を行うのには
理由があります。

というのも、2組宴会の
ご予約を頂いていたのですが
その2組とも事情があり
キャンセルとなってしまったからです。

宴会予約でしたので
お料理がなくならないように
十分な数発注もしましたし、
気合を入れて仕込みもしました。

その埋め合わせをあなたにさせるなど、
大変失礼なことは、私もわかっています。

本当に申し訳ありません。

失礼を承知で、お詫びとして
お料理全品50%オフに
させて頂こうと思ったのです。

なので、そんなに怒らないで下さい。

なに

「そう言うからには、
相当なネタが揃ってるんだろ？」

そう思われると思い、
ちゃんと用意をしました。

安心して下さい。

特に今日の魚はいつも以上の鮮度で
食べて頂きたいネタばかりです。

例えば○○ですが、
■■から今朝届いたばかりで
まだピンピンしています。

ご注文が入った時にさばき始めますので
押し返してくるようなこれ以上ない
プリプリ感のある身をご堪能いただけます。

また、お酒であれば△△もオススメです。

こちらは本日、酒屋さんに無理を言って
3本だけ入れさせてもらった
辛すぎないスッキリとした大吟醸。

その飲み口はとてもフルーティなので
日本酒が苦手な女性でも
スイスイ飲めてしまいます。

お目当の女性の方をお誘い頂いて
一緒に召し上がってみては
いかがでしょうか？

お酒の力でその方との距離が
グンと近づくこと間違いなしです！

どうやって

ですので、どうか、
もしお時間があればご来店下さい。

50%のお値引きをさせていただきます！

まずは、このメールをご覧頂いたら

00-0000-0000

までお電話下さい。

そして、電話に出たスタッフに

「50%OFFのメールを見ました」

とお伝え下さい。

その後、お名前、ご来店時間、
ご連絡先をお伝え頂いたら
予約完了です。

今すぐ

「本当に半額になるの？」

と心配されるかもしれませんが、
本当です。

男に二言はございません。

お会計時きっちり
お値引きさせていただきます！

「半額は嬉しいけど赤字じゃないんですか？
それだとなんだか申し訳ないです」

というお気遣いも
ありがとうございます。

なんとかギリギリ大丈夫です。

いつか、こういう日が来るかと思い、
少しずつですが貯金をしていましたので。

今日は、急遽ですが、お客様に
還元させて頂く日とします。

あ、でも、図々しいですが、
今後、また当店に
ピンチが訪れた時には、応援を
よろしくお願い致します。

ということで、只今から、
本日のご予約スタートします。

ぜひ、お目当の方や
同僚の方などお誘い合わせの上
お越し下さい。

なぜ

こんなチャンスはなかなかないので
きっと、圧倒的なコスパに
ご満足頂けます。

なぜネタ（理由）

雨の日割引：

雨です。

私は雨が嫌いです。

その訳は、お客様がお店に来て頂けず、
仕事が終わったらそのまま
帰ってしまうからです（正直者）

ですので雨の今日は、
10%OFFにすることにしました。

当日入荷：

ついに！

ついに幻の〇〇が入荷しました！

酒屋さんに無理を言って
なんとか1本回して頂いた
最高級の日本酒です！

メール会員様の分だけで
終わってしまうと思うので
ぜひ味わいに来て下さい！

誕生日や記念日：

本日スタッフの〇〇の誕生日です！

晴れて〇〇歳になりました！

誕生日なので

「休んで羽を伸ばしておいで」

と言いましたが、

「彼氏いないからバイトしていた方がいい！」

となんだか怒り気味に言われました（笑）

ですので、どうか〇〇を祝いに来てやって下さい。

とても喜ぶと思います。

新メニューの味見：

今日はあなたにお願いがあります。

試行錯誤して完成した
新メニューの〇〇ですが
一般のお客様に食べていただく前に
ぜひご試食頂きたいのです。

自信作ではあるのですが
ひょっとしたらまだ改善するところ
あるかもしれません。

この〇〇のお題は頂きませんので
召し上がっていただいた味や食感、
香りなどのご感想を頂きたいのです。

あなたのご意見を取り入れ最高傑作を作り
本格的にリリースしていきたいので
どうかお力をお貸し下さい。

優勝便乗型：

昨日〇〇が優勝しましたね！

いやあめでたいです！

めでたいので本日は急遽、
〇〇優勝割引お飲物全品
100円引きにしちゃいます！

※お子様やご自身が打ち込んでいるもので
何か実績を残されたらその記念として
企画を組んでも良いです。

- ・例えば、息子が書道で金賞を取りました！
- ・絵画コンクールで入賞しました！
- ・昨日の草野球の試合で勝つことができたのでその祝いで
- ・いつもご来店いただいている〇〇様は今日誕生日なので、
ご来店いただいたお客様でお祝いをしたいと思います。

免責事項、著作権について

【免責事項】

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。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。

【著作権について】

本レポートは、著作権法で保護されている著作物です。本レポートの使用に関しましては、以下の点にご注意ください。本レポートの著作権は河原崎竜乃介にあります。河原崎竜乃介の書面による事前許可無く、本レポートの一部または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイルなど）により、複製流用および転売することを禁じます。