



2019年7月第48号

# ステップメールのアスメル通信

発行者: 株式会社レジェンドプロデュース

## ご挨拶

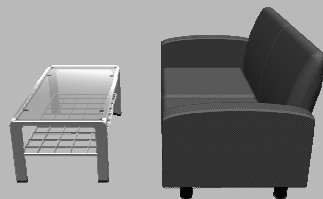
こんにちは！アスメルの三宅です。

先日、新しいソファを購入しました。

念願のハイバックソファです。

以前、友人宅で見かけた時からずっと欲しいと思ってたんですよ！

ということで今は快適なソファライフを送っているのですが、  
搬入の時は結構大変でしたね。



実は玄関や廊下の大きさギリギリのサイズなのです。

業者の方が運び入れてくれたのですが、途中で角度を変えたりしながら、  
なんとか目的の部屋に配置することができました。

正直、購入時には廊下や扉の大きさは考慮してなかったのが、かなりハラハラしました(笑)  
業者の方々には感謝してもしきれませんね。

## 新プラチナプランの正式名称が決まりました！

先日より誕生しました「アスメル・プラチナ」の新バージョンですが、  
この度ようやく正式名称が決まりました。

その名も「アスメル・プラチナNEO」

正式名称の決定に伴いまして、アスメル会員画面左上のロゴも変更となりました。



なお、旧プラチナプランをご利用の方は以下のロゴが表示されます。



旧プラチナプランは2019年12月末をもってサービス終了となります。

サービス終了後は自動的にアスメル通常プランへ移行となります。

つきましては、引き続きアスメルプラチナを利用されたい方は、  
プラチナNEOへの変更手続きを行ってくださいますよう、  
よろしくお願い致します。

※アスメル・プラチナとは、会員様専用のIPアドレスからメール配信することで、  
他会員様の影響を受けず、高到達率でメールを配信することが出来るプランです。

※プラチナNEOの利用料金は月額8,888円です。

※プラチナNEOのお申し込みはアスメルログイン画面サイドメニューの  
「プラチナプラン(専用IP)申請」にて受け付けております。

## 目次

### 1、ご挨拶

### 1、新プラチナプランの正式 名称が決まりました！

### 2、コラム

### 3、今月の会員さん

### 4、編集後記



こんにちは。  
サイト売却専門「サイトマ」を運営しています中島優太と申します。

サイトマでは日々、様々なサイトの売却と買収の仲介に携わっており、2019年5月で丸3年の運営、仲介した累計売買金額は約1億7千万です(2018年12月現在)

その中で、わかった「価値があるサイト」について、解説をさせていただければと思います。

これをご覧のあなたが、運営されているサイトを売却するしないに関わらず、買収するしないに関わらず、あらかじめ市場で取引されている「価値があるサイト」の基準を知ることは非常に有意義なことだと思います。

ぜひ、ご覧頂ければと思います。

まず大前提として、サイトの売買金額は、以下のように算出されています。

**・売買金額計算式**  
**直近半年の月間営業利益平均×17~24か月=譲渡金額(2018年12月現在)**

つまり、月の売上が平均して300万円、経費で平均して100万円かかっているサイトの場合、 $300-100=200$ 万円が月間営業利益になります(※月間営業利益はサイト売買業界で用いられる造語です)

よって、 $200 \times 17 \sim 24 = 3400 \sim 4800$ 万円

この金額で、おおよそ取引されることになります。ただし、あくまで取引の基準となる計算式になるため、交渉によっていくらでも上下します。

よって、サイト売買市場の譲渡金額に反映される最も重要な数字は「月間の営業利益」になります。

仮に、上記例であげたサイトの業務を改善してスムーズに仕事が回るようになったとします。

その結果、毎月の経費が100万円から50万円にできたとします。

つまり、月の売上が平均して300万円、経費で平均して50万円かかっているサイトの場合、 $300-50=250$ 万円が月間営業利益になります。

よって、 $250 \times 17 \sim 24 = 4250 \sim 6000$ 万円

この金額で、おおよそ取引されることになりますが、先ほどの例と比較してみると、

(業務改善前)  $200 \times 17 \sim 24 = 3400 \sim 4800$ 万円

(業務改善後)  $250 \times 17 \sim 24 = 4250 \sim 6000$ 万円

取引金額差=850~1200万円

毎月の経費をコストダウンすることによって、取引金額に大きな差が生まれることになります。

また、経費を削ることができないビジネスもあると思います。  
その際は、上記の例でいうと、月の売り上げを平均してプラス50万円にすれば月間営業利益平均が200→250万円になります。

このように、サイト売買で価値があるサイトとは、「毎月なるべく多くの営業利益が出ているサイト」と定義できます。

あくまで、毎月の平均値になるため、毎月安定して同じような営業利益が出ていた方が価値がでることは言うまでもありません。

次回は、月間営業利益以外でサイトに価値をもたらす要素について解説していきます。ご覧いただきましてありがとうございました。



中島優太様  
エベディア株式会社  
代表取締役社長

様々なビジネスを経てサイト売買仲介である「サイト売却専門『サイトマ』」を2016年5月にリリース。

東京FMシンクロのシティ生出演、雑誌経済界、書籍「毎日1分Web集客のツボ(松本大河著)」に取材、掲載されるなど、リリース後に注目を集め、1年半ほどで合計約1億円のサイト売買を仲介する。

現在は仲介だけに限らず、サイト売買に特化したセミナーや相談会、座談会を展開中。



サイト売却専門「サイトマ」  
<https://saitoma.com/>  
TEL:0120-966-862



サイト売買の無料相談会実施中  
<https://saitoma.com/5377.html>



# 今月のアスメル会員さん

Page 3



ガイアモーレ株式会社

岡崎 麻友美様

**Q：現在どんな事業に取り組まれていますか？**

A：月額3万円代から利用できるスモールビジネス経営者向けのオンライン事務代行サービス「スーパー秘書™」を運営しています。経理入力からメルマガライティング、Wordpress更新、動画の編集まで幅広い業務を在宅で働く優秀な秘書チームが実行いたします。

**Q：貴社のPRポイントを教えてください。**

A：ひとりのアルバイトや従業員を雇っても、その人材にできる仕事の幅が限られていることが普通ですよね。「スーパー秘書™」は、起業家支援経験豊富なコーディネーター（お客様専用窓口）と業務の担当がチームを組んで、幅広い事務を代行し、経営者が本業に注力できる環境をつくりまします。ご契約者様の中には、顧客数7倍、売り上げ2倍アップを実現した方もいらっしゃいます！

**Q：アスメル有効活用法を教えてください。**

A：経営者向け無料メルマガ「スモールビジネス経営者の知って得する情報源」をアスメルで定期的に配信しています。他にも社内の秘書スタッフに一斉送信したい伝達などをスポット配信してます

**Q：現在どのような事業に取り組まれていますか？**

A：お母さん起業家向けによもぎ蒸し用品の製造販売、起業塾、ホームページ制作講座の事業を営んでおります。神田明神の鳥居の中にあるサロンでよもぎ蒸し体験→よもぎ蒸し講座受講→サロンを開店→起業塾→ホームページ制作とここに来れば起業経営集客は解決できる流れを作っています。

**Q：貴社のPRポイントを教えてください。**

A：子育て中でも介護中でもサロン業、物販、講師業までステップアップしていける仕組みづくりができていますので、長く事業を続けたいというサロンオーナーを9年間輩出し続けています。現在全国に200店舗あります。

**Q：アスメル有効活用法を教えてください。**

A：無料メール講座という形でステップメールを「よもぎ蒸し」「起業・経営」の2種類使い分けてリストを集めて、両者に向けてメルマガを週3～4回ほど書いています。ブログよりもメルマガで集客したほうがお申込が入るのが早いと感じています。

**Q：アスメルを導入して良かったことは何ですか？**

A：メルマガ配信ツールを様々使ってきた中で、シナリオが無制限で作成できるなど使い勝手が一番良いです。また、「プラチナプラン」にアップグレードしたところ、到達率が劇的にあがったことも嬉しかったです。

**Q：読者の皆様へメッセージをお願いします。**

A：顧客との信頼関係をオンラインで築いていくためにSNSも盛んですが、メールでのアプローチは何だかんだ重要だと思っています。そんな中、日々のメルマガから、ローンチ時のステップメールまでアスメルには本当にお世話になっており、弊社では手離せないツールです。

スーパー秘書™

<https://super-hisho.jp/>

スモールビジネス経営者の知って得する情報源

<https://super-hisho.jp/category/smallbusiness>

株式会社マイライフデザイン

代表取締役 長尾真紀様



**Q：アスメルを導入して良かったことは何ですか？**

A：シンプルで使いやすい。ステップメール、メルマガとそのまの流れでリストへメッセージが送れて便利です。

**Q：読者の皆様へメッセージをお願いします。**

A：メルマガをスタートさせてからリピーターが増えたと感じています。2年前になりますが「よもぎ蒸し起業成功の秘密7年のストーリー」というステップメールはとても反響があり1か月で250名ほど登録していただきました。起業にご興味のある方は異業種でもお読みいただけましたらうれしく思います。

株式会社マイライフデザイン

<https://www.mylife-design.net/>

よもぎ蒸し起業成功の秘密7年のストーリー

<https://11ejend.com/stepmail/kd.php?no=1RnMjDpwly1Tk>



株式会社レジェンドプロデュース

〒106-0032

東京都港区六本木7-20-18

六本木ポイント720-3F

FREE DIAL : 0120-381-117

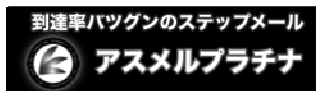
FAX : 03-6368-5201

E MAIL : info@asumeru.com

使い放題無制限のステップメール



<https://www.jidoumail.com>



プラチナNEOのお申込みはアスメル会員画面の「プラチナプラン(専用IP)申請」より受け付けております。

## Q & A

Page 4

**Q: 読者の方が自分でアドレスを変更するためのURLなどはありませんか？**

A: はい、あります。

アスメルログイン画面のサイドメニュー内に「アドレス変更フォーム」という項目があります。クリックして頂くと、すぐに利用可能なアドレス変更フォームが出てきます。あとは画面上部に記載されているURLをメール内などにコピー＆ペーストして頂ければ利用できます。

**Q: 迷惑メールフォルダに入らないようにするためのポイントはありますか？**

A: 迷惑メールフォルダ行きとなる主な原因は以下の3通りです。

1. なりすましメールと判定される。
2. メール文中の文言やURLが規制されている。
3. 送信IPアドレスが規制されている。

このうち、まず真っ先に気を付けて頂きたいのが、1のなりすましメールになります。

下記の技術マニュアル「SPFレコードの公開」をご確認の上、なりすましメール対策を行ってみてください。

⇒ <http://asumeru.net/spf-record>



○アスメルに関するご意見・ご感想・ご要望は [info@asumeru.com](mailto:info@asumeru.com) までご連絡下さい。

○当ニュースレターはアスメル会員様限定でお送りしているものですが、すでに解約済みの方にも届いてしまう場合がございます。もし誤って届いてしまった場合は大変お手数ですが、<http://asumail.biz/haisouteishi>への入力あるいは[info@asumeru.com](mailto:info@asumeru.com)へメールにて配送停止の旨、ご連絡頂けますと幸いです。なお、解約後でも引き続き購読されたいという方はそのまま購読して頂いても構いません。

## 編集後記

最後までお読み頂きまして、誠にありがとうございました！

近年、迷惑メールに対してのセキュリティが非常に高まってきております。

そのため、メール読者の方に受信許可設定などの呼びかけを行うことは必要ですが、それ以上に発行者側での迷惑メール対策が重要になってきます。

発行者側の対策として最優先事項にあたるのが、「独自ドメインのメールアドレス」の導入です。

これにより、迷惑メール判定を受けてしまう一番の要因となる「なりすましメール」の判定を回避する設定が行えるようになります。

この辺りの詳しい事情はアスメル公式サイト内の「【重要】メール到達率を99.55%にする方法」(<https://www.jidoumail.com/meiwakumailtaisaku.html>)にて詳しく記載しておりますので、参考にして頂けますと幸いです。

なお、最重要課題である「独自ドメインのメールアドレスの導入」についてですが、アスメルログイン画面HOMEの「メール到達率を改善して集客・売上UPを実現したい方へ」というページにて無料相談窓口も設けております。

もしご興味のある方はこちらの相談窓口もぜひぜひご活用ください。

それではまた次回、お会い致しましょう。

「今月のアスメル会員さん」は現在も継続募集中です。ご応募は、管理画面ログイン⇒HOME⇒連絡事項よりどうぞ。