

---

# 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  
最後に持って来たくすることがありますが  
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。