

## ■誰でも読者になれる無料メルマガヘッドライン

再来と紹介を生み出すマーケティング  
年間600組の会員利用を達成する分母  
大手コンサル会社が立てた事業計画の3倍売れた！  
ニッチも、さっちも。  
最も頼りになる人に会いたかったら  
あなたのホームページにはこれがありますか？  
インターネットは神様からの贈り物  
「母の席に座ってください」  
ギネス級の情報誌は30年  
知った人、買った人が、感動する商品  
1万人の1泊より、100人の100泊  
泊ってみたくなるキーワード  
売れる宿泊商品の作り方  
1800通出すと、400名も来る！？  
他社との違いを生む違い  
人シフト、時間シフト  
健康志向+清潔志向+早起き志向  
ポータルで売れる施設様、売れない施設様  
売上を1.5倍にしろと言われてたら？  
安い、近い、期待しない  
お客様から選ばれる宿、お客様を選ぶ宿  
生まれも育ちも違う、という効能  
ロコミのバトン  
永続企業になるために

## ■鍛錬塾生になれば読める内緒のメルマガヘッドライン

「また来ます」と思わず言ってしまうサービスとは？  
【第2回】今日からできる！売店の販促POPの書き方7つの法則！  
商品に人格を与えよう！  
継続して売上をもたらすのは？  
売上が2倍になっても不思議はない。  
カップルのクリスマスの過ごし方  
厨房問題をいっきに解決する。  
宿のパブリック施設、こんな利用方法はいかが？

今日からできる！売店の販促 POP の書き方7つの法則！（第一回）

究極のノウハウって？想いを込める器

「カップル旅行の決め手」

宿泊先で受けたいサービスは？

「ロコミが5分で終わる宿、2時間でも足りない宿」

食材管理の「実額主義」

宿泊サービスに従事する人たちが大切にすべきマナー

「感察力」持っていますか？

同じ土俵に上がらない。

広告のいらぬ会社になる。

「えっ！？ここで結婚式？」

7月7日平日挙式費用7万7千円！

料理の品書きを考える。

パーティーで話題になる宿泊施設とは？

毎日がオーデイション

闇夜で投げキッス

---