
DAISY

サイト内メッセージについて
(お礼メッセージ・営業メッセージ)

はじめに

チャットレディは映像配信のお仕事ですが、配信の補助的なお仕事としてユーザーとのメッセージのやり取りがあります。

メッセージの種類としては、

- ・お礼メッセージ
- ・営業メッセージ

があります。お礼メッセージも意味合いとしては営業メッセージですが、このマニュアルでは分けて説明します。

メッセージのやり取りは必須ではありませんが、稼ぐなら積極的に行いましょう。

目次

- メッセージの目的 3P～
- メッセージを受信すると報酬が発生する 3P～
- 各サイトのポイント表 4P～
- お礼メッセージについて 5P～
- 営業メッセージについて 8P～
- 良くないメッセージ P12～
- まとめ P12～



メッセージの目的

メッセージはチャット（配信）に来てもらうための補助的なツールとなります。メッセージを受信する度に報酬は発生しますが、それ自体で稼ぐことを目的とせず、チャットに来てもらった後のお礼やチャットに来てもらうためのやりとりとなります。

■メッセージのやり取りで他のチャットレディとの差が出る理由

ライブチャットに遊びに来るユーザーの気持ちを考えてみましょう。

ユーザーがライブチャットに遊びにくる目的は大前提として「コミュニケーションをとりたい」という気持ちがあります。

コミュニケーションが要らないなら女性の写真集を眺めるでも良いしAVを一人で観るでも良いですからね。

そのため、いかに丁寧に一人一人のユーザーに合わせてメッセージのやり取りができるかが大切になってきます。

チャットにログインしていない時間も自分のことを忘れられないようにメッセージでアピールしましょう。



メッセージを受信すると報酬が発生する

チャットレディからユーザーへの送信では報酬は発生しません。

ユーザーがチャットレディにメッセージを送る際に課金が必要なため、チャットレディがユーザーからメッセージを受信すると報酬が発生します。

各サイトポイント表

FANZA	一律50pt/1通
エンジェルライブ 会員ランクによって変動	<ul style="list-style-type: none"> ■レギュラー会員様PC：50pts/通、スマホ：100pts/通 画像添付：100pts/枚 ■シルバー会員様PC：50pts/通、スマホ：100pts/通 画像添付：100pts/枚 ■ゴールド会員様PC：30pts/通、スマホ：50pts/通 画像添付：50pts/枚 ■プラチナ会員様PC：30pts/通、スマホ：50pts/通 画像添付：50pts/枚
チャットピア 会員ランクによって変動	<ul style="list-style-type: none"> ■レギュラー会員様PC：50pts/通、スマホ：50pts/通 画像添付：0pts/枚 ■シルバー会員様PC：50pts/通、スマホ：50pts/通 画像添付：0pts/枚 ■ゴールド会員様PC：30pts/通、スマホ：30pts/通 画像添付：0pts/枚 ■ブラック会員様PC：30pts/通、スマホ：30pts/通 画像添付：0pts/枚 ■プラチナ会員様PC：0pts/通、スマホ：0pts/通 画像添付：0pts/枚
ライブでゴーゴー	一律50pts/通
ジュエルライブ 会員ランクによって変動	<ul style="list-style-type: none"> ■通常会員様 50pt/1送信 ■GOLD/PREMIUM会員様 30pt/1送信
マダムライブ 会員ランクによって変動	<ul style="list-style-type: none"> ■お試し会員 30pt/1送信 ■通常会員(PCMAX会員含む) 30pt/1送信 ■ゴールド・プレミアム会員 20pt/1送信

※会員ランクの詳細はユーザー側各サイトページより見ることができます。

お礼メッセージについて

その日のチャットを終えたら入室してくれたメインユーザー、覗きユーザー、お気に入り登録してくれたユーザーにお礼メッセージを送りましょう。

※失礼な態度だったユーザーには送らなくて良いです。



FANZA、エンジェルライブはメイン入室してくれたユーザーとお気に入りしてくれたユーザーの名前しか分かりません。

ライブでゴーゴー、チャットピア、マダムライブ、ジュエルライブはメインユーザーとお気に入りしてくれたユーザーに加えて覗きユーザーの名前が分かります！

はじめは大変ですが、メインユーザー、覗きユーザー、お気に入り登録してくれたユーザさん、名前の分かる範囲で全員に個別で送りましょう！

▶ お礼メッセージの内容

メッセージの構成としては

- 会員さんの名前
- お礼の言葉
- チャット中の印象に残ったエピソード
- 次回のログイン予定
- (仲良くなれそうなユーザーの場合) 待ち合わせの提案
- ちょっとしたプライベート情報

ここまで書けたら完璧です！

▶ お礼メッセージ例文

■メインで来てくれたユーザーへのお礼メッセージ

〇〇さんへ
先程は遊びに来てくれてありがとうございました♡
恥ずかしいところを見られてドキドキしちゃいました//
お話もたくさんしてくれて嬉しかったです(*ω`*)
下着も褒めてくれてありがとう♪

いつもは〇時くらいにチャットに遊びに来ていて次回は〇日の〇時にイン予定です！新しい下着でチャット予定だから〇〇さんに見て欲しいな><
もし予定が合えば、お時間合わせられたらうれしいです！メッセージ待ってます^^

明日はお休みなので映画を見に行つて来ようと思います♪〇〇さんも良い一日を過ごしてね。改めて今日は一緒に時間を過ごしてくれてありがとうございました(*▽`*)

■覗きで来てくれたユーザーへのお礼メッセージ

〇〇さんへ
先程は遊びに来てくれてありがとうございました♡
ナイショメッセージたくさんくれてドキドキしちゃいました(*ω`*)
〇〇さんも私と同じようにドキドキしてくれてたら嬉しいな♪

いつもは〇時くらいにチャットに遊びに来ていて次回は〇日の〇時にイン予定です！新しいお洋服でチャット予定だから〇〇さんに見て欲しいな><
良かったらまた遊びに来てね♡またじーっと覗きにきてね(*艸`*)

明日はお昼のお仕事で大事な会議があるので頑張ります！
お互いお仕事頑張ろうね。
改めて、今日は一緒に時間を過ごしてくれてありがとうございました(*▽`*)



ユーザーはよく見ているので、一括送信をすると「まとめて送っているうちの一人なんだな」と察します。一人一人に送っていることを示すために「〇〇さんへ」とお名前を入れましょう！

▶ お礼メッセージ例文

■お気に入り登録してくれたユーザーへのお礼メッセージ

○○さんへ

お気に入りありがとうございます！

興味をもって頂けて嬉しいです♡

いつも〇時くらいにインしているので良かったら遊びにきてくださいね(*´ω`*)

いつでもお待ちしております♪



お気に入り登録してくれたユーザーへは短めの文章でも大丈夫ですし、いつもどのようなチャットをしているのかを添えた文章でも大丈夫です。お気に入り登録ユーザーへも一人一人にメッセージを送りましょう！

▶ お礼メッセージはいつまでに送るのが良いか

基本的にはチャットを終えた直後にメッセージを送りましょう。
大変な場合は翌日までor次回のチャットまでに送りましょう！

ユーザーによっては色々な女性とチャットしているので、チャット内容を忘れられないうちに送ると良いです。

※色々な女性とチャットをするユーザーはライブチャットのヘビーユーザーである可能性が高いです。このようなユーザーに認識してもらえると定期的に遊びにきてもらえるようになるのでしっかりお礼メッセージを送りましょう！

アフターフォローができるとユーザーからしっかり認識してもらえるようになります。

▶ メッセージのやり取り1日の頻度はどれくらいがよいか

1日に行うメッセージのやり取り数に決まりはありませんが、1日1通～3通くらいが良いです。あまりにメッセージのやりとりをしすぎるとユーザーのチャット入室する目的がなくなってしまうからです。



営業メッセージについて

営業メッセージはアタックメール（アタメ）とも呼ばれています。

前回のチャットから少し期間が空いてから送る営業メールや季節やイベントに合わせて送る営業メールなどがあります。

営業メールはユーザーへアプローチする手段となりますが、一方的な内容だとチャットへの入室に繋がりません。そのため以下の要点を理解して送るようにしましょう。

▶ 営業メッセージの目的

営業メッセージの目的は

- ①チャットにきてもらうこと
- ②リピートしてもらうこと

になります。

メッセージのやり取りだけで終わってしまっても営業メッセージに意味がありません。チャットに来てもらえるよう文章内容や送信タイミングなどを工夫するようにしましょう。

▶ メッセージを送る頻度

営業メッセージの送りすぎは良くありません。

送信数が少なすぎる場合は、アプローチの機会を逃し、自分のことを思い出してもらう回数も減ってしまいます。

逆に、送信数が多すぎる場合は、迷惑に思われてしまうかもしれません。

適度な送信頻度であれば、メールをしっかりと読んでくれチャット入室につながります。

ライブチャットのユーザーに対しては半月～1か月に1回の営業メールが適切です。ただし、ユーザーの状況に合わせて送るようにしましょう！

▶ 営業している感じを出しすぎない

しっかりと文章を構成すると「ザ・お仕事」感が出てしまい、ユーザーのチャット入室意欲を下げてしまいます。

ログイン予定日などを文章に盛り込む際は堅くなりすぎず、カジュアルな文章で伝えるようにしましょう。

またプライベート情報を文章に追加すると営業感のないメッセージを作ることができます。

▶ ユーザーに合わせた内容にする

過去にチャットに来てくれたユーザーに送る場合は前回のチャットの内容を振り返ったり、「お仕事頑張ってください」と添えるなどユーザーに合わせて丁寧な文章を作りましょう。

気遣いのあるメッセージを送ればユーザーも嬉しいですし、リピートしてくれる確率が上がります。

▶ 営業メッセージ例文

■過去に入室してくれたユーザーへ送る営業メッセージ

〇〇さんへ

お久しぶりです！お元気ですか??

最近とても暑くなりましたね(;V`)

気温の変化が激しい季節は体調を崩しやすいので気を付けて過ごしてくださいね！

前回〇〇さんに教えてもらった映画を見ました♪

〇〇がとても面白かったです。

また〇〇さんとお話できたら嬉しいなと思ったので、よかったらチャットに遊びにこれる日を教えてください♡

映画のこともお話したいしこの間の旅行のこともお話できたら嬉しいな♪

また楽しい時間を過ごせますように(*ω`*)

■季節やイベントに合わせて送るご挨拶の営業メッセージ

〇〇さんへ

あっという間にクリスマスの時期がやってきました★

〇〇さんはいつもクリスマスは何して過ごしていますか？

私は今年はチャットで楽しい思い出作りをしようと思っています♪

いろんなコスプレを見てみたのですが、この間と一っでも可愛いコスプレを見つけて買ってしまいました(*^^*)

24日のクリスマスイベントはそのコスプレを着てチャットするので、ぜひ〇〇さんにも遊びに来てもらえたら嬉しいです♪

寒い日が続くので暖かくして過ごしてくださいね(*ω`*)

またお話できるのを楽しみにしています♪



最近待機が続く・・・と思ったら半月～1か月前に来てくれたユーザーへ営業メッセージを送ってみましょう。

季節やイベントに合わせた営業メッセージはサイトによっては写真付きで送ると効果的です。

▶ ログイン通知メッセージ例文

こんにちは(*ω`*)

先日ひさしぶりのお休みができたので沖縄に旅行に行って今まで挑戦してみたかったスキューバダイビングをやってきました!!!

泳げない私が海の中で感動の景色を見つけました(;ω;`)★

美味しいごはんもいっぱい食べてぶにぶになりながら帰ってきましたが、楽しいことがたくさんあったので皆さんとお話できるのが楽しみです♪

今夜20時頃から久しぶりにログインするので遊びにきてね!
それではまた後程♪



■ログイン通知はサイトが用意している一括送信機能です。

お気に入り登録しているユーザーで且つ「ログイン通知」を受け取る設定にしているユーザーへ送信することができます。

ログインをお知らせするメッセージは個別でなく一括送信でも大丈夫ですが後述のようにサイトによって仕様が異なります。

■サイト毎に仕様が異なるログイン通知メッセージ

FANZAのログイン通知メッセージはログインを事前に告知することができます。送信するタイミングは自由ですが遅くても待機開始日時の半日前までには送るようにしましょう！

エンジェルライブとチャットピアは「ログイン通知」がログイン（待機を開始）したタイミングで通知されます。

初期設定ではログイン通知を「送信する」設定になっていますが「送信しない」設定も可能です。ログインと同時に送信されるため、事前告知の場合は「一括送信」機能を使いましょう。

ライブでゴーゴーではお客様検索して該当ユーザーに一括送信することができます。

ジュエルライブ・マダムライブの「ログインメール」は送信のタイミングは自由です。営業メッセージのツールが複数あり「お礼メール」「アプローチメール」など目的によってメールを作成しやすいツールがそろっています。



良くないメッセージについて

どんな文章を書いたら良いだろう？といろいろ考えてしまうと思いますが、以下のことに注意しましょう！

- 定型メッセージだと分かる
- ログイン時間の告知ばかりが記載されている
- 前回のコピペで文章が作られている

定型文やコピペ自体は悪くありませんし、むしろメッセージをたくさん書くために効率的に利用して良いと思いますが、ユーザーが「自分のために書いてくれた文章」と思えるようにしましょう。



まとめ

例文をあげて説明してきましたが、一番大切なのは自分のキャラクターに合わせて、自分の言葉で伝えることです。

ユーザーの状況に合わせてながらメッセージのやりとりを行い効率的にアプローチしていきましょう。

メッセージのやり取りを丁寧に行うとリピートユーザーが増え、チャットレディとしての売り上げが安定します。

(チャットレディで稼いでいる人の売り上げは新規ユーザーではなく、リピートユーザーによるものが大きいです。また稼ぐ人はマメな人が多いです。)

個別にメッセージをするのは大変ですがコツコツやっていきましょう。

どんなメッセージを送ったらよいか分からない人は個別にLINEにてご相談ください！