

成約率の高いLP構築方法

×

爆発的に売上があがるWeb広告運用術

～Web集客の正しい概念と自分が選ぶべき集客方法を見つけましょう～

【高成約率LP構築×超Web広告集客術】を学びませんか？

成約率の高いLP構築方法
×
爆発的に売上があがるWeb広告運用術

全4回講座を受けることによって得られること

- 自動的にWebから集客～販売～売上アップできるシステムの作り方が学べます
- まず何をすべきか？Web集客を始めるための準備が理解できます。
- Web上で集客を行うための最新でかつ、最低限の知識が身に付きます。
- 自社の立ち位置、競合の状態、見込み顧客がどこにいるのかの具現化されます。
- LP（ランディングページ）の構築方法と概念がわかります。
- HPの最適化と情報の発信方法ができるようになります。
- 新規、既存顧客へのアプローチ方法を見つけられます。
- Web広告やリスティング広告の最新の正しい知識、始め方、運用の仕方がわかります。
- Facebook広告やインスタグラム広告の活用方法を理解できます。

全4回講座 大まかな全体の流れ

1. . . . 何故、【今】Web広告を学ぶべきなのか？
2. . . . コンセプトメイクが成功要因の7割を占める
3. . . . 見込み顧客のニーズ&ウォンツのボリュームを探るリサーチ方法
4. . . . テストマーケティングのためのLP（ランディングページ）制作
5. . . . Web広告によるランスルーと答えをヒアリング
6. . . . 取れたデータを元にLPを最適化し、最強のLPを作る
7. . . . CVを爆発させるためのLP外部発注
8. . . . アクセルを吹かすタイミングと広告予算追加、他オフライン施策等

【第2回目】 本日の流れ

1. . . . 何故、【今】 Web広告を学ぶべきなのか？
2. . . . コンセプトメイクが成功要因の7割を占める
3. . . . 見込み顧客のニーズ&ウォンツのボリュームを探るリサーチ方法
4. . . . テストマーケティングのためのLP（ランディングページ）制作
5. . . . Web広告によるランスルーと答えをヒアリング
6. . . . 取れたデータを元にLPを最適化し、最強のLPを作る
7. . . . CVを爆発させるためのLP外部発注
8. . . . アクセルを吹かすタイミングと広告予算追加、他オフライン施策等

インターネットマーケティングによる集客から顧客獲得までの オールインワンビジネスソリューションをご提供します



社名	株式会社ウィニングフィールド WINNINGFIELD INC. 
代表取締役	勝原 潤
設立	2014年3月
所在地	〒248-0012 神奈川県鎌倉市御成町11-37 小林ビル1F
E-mail	info@winningfield.net
URL	http://www.winningfield.net
取引銀行	みずほ銀行 新宿中央支店
認定資格	Yahoo!リスティング広告認定プロフェッショナル Google Partner (Google AdWords 認定資格) Googleインドアビューセールspartner    
事業内容	WEB集客に関するコンサルティング事業 プロモーション支援事業 セミナー事業
サービス概要	WEBコンサルティングサービス リスティング広告運用代行 サイト制作、LPO施策 フェイスブック広告運用代行 ツイッター広告運用代行 インスタグラム広告運用代行 動画制作、動画広告運用代行 Googleインドアビューサービス提供

お取引先業種・業界

- 動画制作会社
- 飲食店（から揚げ屋）
- ダンススタジオ
- スポーツジム
- OA機器販売
- 脱毛クリニック
- 人材派遣会社
- 不動産仲介
- ドッグラン牧場経営
- 独立支援制度NPO法人
- カフェ経営
- シューズメーカー
- マラソンコンサルタント
- 英語教材販売
- リフォーム会社
- 営業代行会社
- マジック等教材販売
- ブライダルサービス企画会社
- 電話占い会社
- 化粧品販売サポート会社
- 医学療法支援団体

など多数！！





株式会社ウィニングフィールド 代表取締役 勝原 潤

富山県出身。大学卒業後、複合機・通信商材の営業代行のベンチャー会社にて自身が統括する部署が2004年度日本テレコム『おとくライン』、YahooADSL 新規顧客獲得・契約本数グループ1位の記録を打ち立てる。

その後ダンス系エンターテイメント会社にて雑誌の編集・広告営業～編集長代行～副社長と経る。商品プロモーションのプランニング、販売促進、キャスティング業務、イベントの企画・制作・運営や全国規模のオーディションの企画・主催、海のイベントやフェスなどの開催など様々な広告やプロモーション事業に携わる。

また、外資系広告代理店のデジタルマーケティング部に在籍し、大手グローバルIT企業の広告運用チーム在籍、また自社サービスのリスティング広告で月1500～2000万円の運用経験を持つ。

様々な企業・店舗の広告提案やプロモーション案件、広告運用に関わり、集客や売上に貢献してきた実績を元に起業。

多数のネットの広告プロフェッショナル資格を元に現在は中小企業・店舗を中心にWEBマーケティングやWEB広告を使ったWEBコンサルティングと物販、WEB広告に関する講座などを展開中。

<http://winningfield.net/>



- ◆Yahoo!プロモーション広告プロフェッショナル認定資格（ベーシック【基礎】、アドバンスト【運用・上級】両取得）
- ◆GoogleAdwords認定試験合格（基礎・検索連動型広告、ディスプレイ広告）グーグルパートナー取得
- ◆グーグルパートナー認定資格（セールスパートナー）保持



【実践・ワーク型】Facebook広告を効果的運用する超集客勉強会

講師 参加総数延べ 80名

FB広告の概要と仕組み、広告種類、キャンペーン目的、ページ作成ワーク、FBページランクの効果的な上げ方、重要なペルソナ設計、画像クリエイティブのテスト手順、予算割りの概念など1DAY講座



成約率の高いLP構築方法×爆発的に売上があがるWeb広告運用勉強会

講師 参加総数延べ 150名

どのように自社のサービスやコンテンツを競合他社と差別化と優位性を持たせてLPに反映させるのか？また、効果的なWeb広告の使い方など



Webコンサルタント養成講座
講師 参加総数延べ 70名

様々なWEB集客の方法を学び、プロモーションスキルやサイトの解析、顧客分析などを一通り学びながら自店舗や多店舗に限らず、様々な業種
・業態の手助けができるようなWEBコンサルタントの養成をする講座

【その他、主な講演実績】

2015年、2016年 リスティング広告プロフェッショナル養成講座（PPC WORKS）講師
6ヶ月間集中講座 第1期、第2期 参加総数延べ 550名以上 受講者 177名

2016年 集客特化型WEB広告講座（SPECIAL FORCES）講師
3ヶ月間集中講座 第1期 参加総数延べ 350名以上 受講者 65名

2017年 朝活@富山、朝活@富山プレミアム 講師 参加総数延べ 35名
公益財団法人 富山県新世紀産業機構 講演 参加総数 55名

セミナー開催実績 : 2015年8月~2018年8月まで(約3年)
Web広告に関するセミナー(リスティング、SNS広告)

主催・講師講演回数 合計 100回以上!

定期的に集客ノウハウを公開するコンサルティングやセミナー講演を行っており、経営者やマーケティング担当者の方にご参加頂き、**広告運用やサイト制作のノウハウを提供!**

専門知識に特化した内容が多いため、早期に満席になるセミナーも多く好評頂いております



A man in a dark suit and blue tie is holding a white sign with the word "FUTURE" written on it in bold, black, sans-serif capital letters. The background is a light blue gradient with various business-related icons and text elements. The word "FUTURE" is the central focus of the image.

FUTURE

1. インターネット集客における全体像と手順

2. インターネット集客における全体像と手順

0. コンセプトメイク

1. 3C分析

2. LP制作（無料で作れるもの）

3. WEB広告による広告のABテスト

4. 取れたデータを元にLP等の最適化

5. CVが取れ始めたらLP外部発注（有料）

6. 広告予算追加、他オフライン施策等

HP（コーポレートサイト）とLP（ランディングページ） の役割について



どちらか1つだけ、というよりは目的に合わせて
両方持っておくのがベター



HP（コーポレートサイト）

企業や店舗、団体などサービスや
商品、コンテンツを提供している
元を掲載することによって
信頼性、安心感などを伝える役割

信頼性、信用性を証明するためのサイト

LP（ランディングページ）

1メッセージ = 1LPと言われており、
広告のとび先 = 到着（ランディング）ページ
基本的には縦型のペラサイトで
商品やサービスを申し込むか
離脱するかといったサイト

商品やサービスを
成約してもらうためのサイト

HP (コーポレートサイト)



グーグルアナリティクス (GA)

LP (ランディングページ)



ヒートマップツール

リサーチが出来ていると
切り口がたくさんできやすい

一番最初にやるべきは 「リサーチと設計」

1. ニーズリサーチ

ターゲットのニーズに関するリサーチ

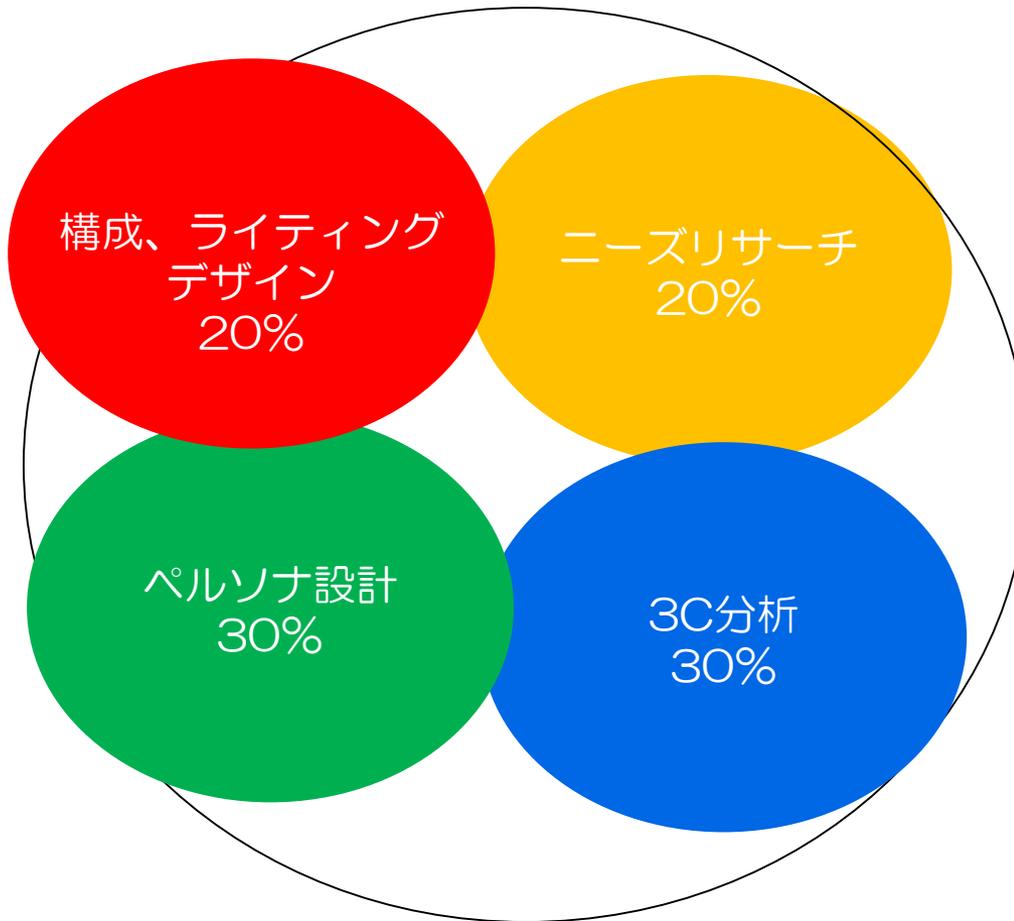
2. 3C分析

顧客・市場・競合の3つの観点から自社のポジションを洗い出す

3. ペルソナ設計

ターゲットの人物像を明確にします。

ランディングページ作成時間イメージ



リサーチと設計で**8割**！！

ターゲットリサーチの方法

1. お客様（既存顧客）に直接聞く
2. 検索ツールを利用する
3. ネットで調べる
4. お金をかけて調べる

人々が行動を起こすWebサイトとは？

1. ユーザーの得られる結果を提示する

○ ポイントは、..

「あなたが伝えたいこと」ではなく
「ユーザーが欲しいこと、知りたいこと」を
はっきり伝えること

4. 今すぐ買う理由を訴えかける

2. Webマーケティングにおける実践的3C分析

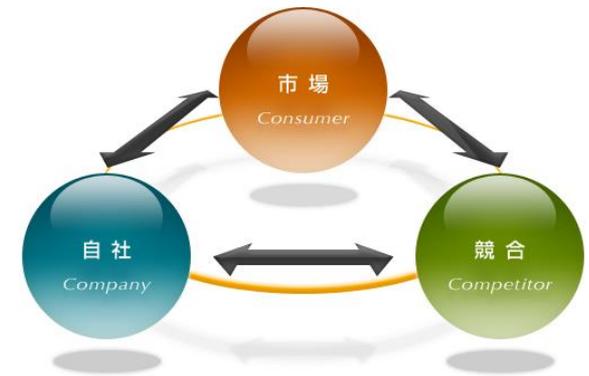
3C分析

Company 自社

Competitor 競合

Costmer 顧客

※直接競合と間接競合の存在確認



3C分析の手順

「顧客分析」



「競合分析」



「自社分析」

3C分析を行う上でのポイント

サイト構築のための3C分析は「戦略」の立案というよりは「戦術」の立案に入ってくるため

「顧客分析」 → 「競合分析」 → 「自社分析」

の順番で行う必要がある。

自社分析から行ってはダメな理由

→自社の強みは「相対的」に決まるもの

競合分析から行ってはダメな理由

→競合はターゲットとする「顧客」が誰かによって初めて決まるものなので、顧客分析を行う前に競合分析を行うというのあり得ないこと



サービスや商品を
売るため（成約）の研究

「顧客分析」



◆見込顧客に対してのリサーチ項目

- 悩みは（解決したい問題は）？
- 悩みに隠れた感情
- 悩みの原因
- 失敗談
- 悩み以外の興味は？
- 原因
- 解決策は？

◆見込顧客に対してのリサーチ項目

- 悩みは（解決したい問題は）？
- 悩みに隠れた感情
- 悩みの原因
- 失敗談
- 悩み以外の興味は？
- 原因
- 解決策は？

悩みの裏の感情を見つけるテクニック



快樂を得る



痛みを避ける

キーワード+感情で検索

etc ダイエット、薄毛

怒り：ムカつく、殺意、悔しい、不愉快、不機嫌

悲しみ：哀れ、みじめ、虚しい、残念、失望、がっかり

恥：屈辱、情けない、かっこ悪い、みっともない

驚き；衝撃、慌てる、予想外

憎しみ：嫉妬、見下す、うっとうしい

恐怖・不安：心配、不気味、青ざめる

※自分の感情だけではなく、相手を感じる感情キーワードもアリ

etc デブ+ウザイ

- 商品LP、ライバル商品LP
- Q&Aサイト、コミュニティ、
- 掲示板（知恵袋、教えてgoo、発言小町、お悩み掲示板、ガールズチャンネル、ガールズトーク、ミクル、etc）
- アンケート募集サイト（ミルトーク）
- 書籍、雑誌 書店やdマガジン等
- 家族や知人、友人の経験
- 自身の経験

【掲示板を見つける方法】

悩み単語＋掲示板

悩み単語＋BBS

悩み単語＋コミュニティ

検索してリサーチし、切り口のパターンを出す

Yahoo!ショッピング 本日、5のつく日は全商品ポイント5倍以上! [今すぐ参加](#)

YAHOO! JAPAN 知恵袋 ようこそ、wfield0510 さん Yahoo! JAPAN ヘルプ
1871ポイント 最大10,000ポイント! ヤフー・カード

トップ カテゴリ ランキング 専門家 企業公式 Q&A一覧 回答コーナー [今すぐ利用登録](#)

Q&A [+条件指定](#) [質問・相談](#) [知恵ノートを書く](#)

気軽に質問してみよう!

ふとした疑問 ちよつとした悩みごと

全角5文字以上入力してください

[役に立つQ&Aを見る](#)

無料キャンペーン実施中!

オーダーメイド型 **電話代行**

約**88%**が **業務効率を改善**

電話代行サービス [詳しくはこちら](#)

ソフトバンクスマホユーザーなら **いつでもポイント10倍!**

最新ランキング

- 1 義父と性的関係にあります。主人の父親です。義母は他界しています。...
- 2 松居一代さんのブログが病気じゃないかとか騒がれてますが、何があってどう...
- 3 バイト先の人妻さんと 飯とドライブに行きました。お互い車で現地であ...
- 4 私は「別れたい」と言っているのに、嫌がる彼氏。でも、愛情があるとは到...
- 5 女です…昨日初めてやったときの画像なんですけど…男性は扱いてもらっている...

解決済みのQ&A

仏壇について教えてください。そもそも、仏壇って、必ずしも、必要なものな...

この万年筆は何の会社の何という商品ですか?

ホットケーキ好きですか?

みんなの命は誰ののですか?

ハードケース付属って困りませんか? ギター買うといちいちハードケース付い...

[解決済みのQ&Aをもっと見る](#)

回答受付中のQ&A

▲ヤフー知恵袋

教えて!goo [新規登録・ログイン](#) [メニュー](#) [質問する \(無料\)](#)

[トップ](#) [回答コーナー](#) [新着](#) [カテゴリ](#) [お題](#) [Q&Aコラム](#) [グレード](#) [専門家](#) [人気キーワード](#)

ポケモンGO 混浴 バロニアエ [ブラックコーヒーって本当に美味しいと思って飲んでいるの?](#)

ピックアップ 教えて!goo編集部が選りすぐりをピックアップ。毎日8時と18時に更新中!

インスタで話題になりそうな「金魚と海のいきもの展」



阪神梅田本店の8階で開催される「金魚と海のいきもの展」は、2017年で3回目の開催となる。年々人気が高まっていることから、会場も拡大され…… [続きを読む](#)

[トピックス](#)

無神経で自分勝手な中年おじさんが苦手…。嫌悪感を無くするには?



みなさんには苦手なタイプがいるだろうか? というのも「教えて!goo」で「おじさんが嫌で嫌で……限界です」と、相談を寄せる声を発したから…… [続きを読む](#)

[専門家](#)

【お店の味を自宅で】スタバのキャラメルフラベチーノの作り方



甘いものに目がない方は、スタバのフラベチーノ系ドリンクをよく飲むのではないだろうか。かくいう筆者も大好物である。そこで、お店だけではなく、…… [続きを読む](#)

新規登録・ログイン

[Y!](#) [g+](#) [Twitter](#) [f](#)

gooIDで新規登録・ログイン

カテゴリ一覧

[悩み相談・人生相談](#)

[暮らし・生活・行事](#)

[パソコン・スマホ・電化製品](#)

▲教えてgoo

アンケート募集サイト（ミルトーク）

商品開発やサービス改善に！アイデア・意見募集しませんか？

Qミルトーク アイデア、あります。

ご利用ガイド よくある質問 最新のニュース 1日に公開可能な無料掲示板数に制限を設...

きいてミル トークルーム きょうのひとこと 活用のコツ

KATZさん

表示 新着順 人気順 お気に入り すべて

検索

カテゴリ

- すべて
- 食品・外食
- 飲料
- お酒・タバコ・ギャンブル
- 日用品
- ビューティー
- 医療、薬、健康食品
- 衣類、ファッション
- ショッピング・スーパー・コンビニ
- ネットショッピング
- スマートフォンアプリ・ゲーム
- SNS・ブログ・メディア
- その他WEBサービス
- スマートフォン・PC関連
- 家電・オーディオ関連
- 自動車、バイク、自転車
- スポーツ、レジャー、旅行、娯楽
- ペット
- 住宅、家庭、家具
- 保険、金融
- 教育、習い事

+ 掲示板を作成

オススメ



ライフスタイル

193 コメント

NEW 家族の心や体の健康について、やろうと思っているのに、いついつ後回しになっているコトはありますか？

オススメ



日用品

179 コメント

NEW 介護（自宅含む）のニオイとその対策についてお聞かせ下さい。

オススメ

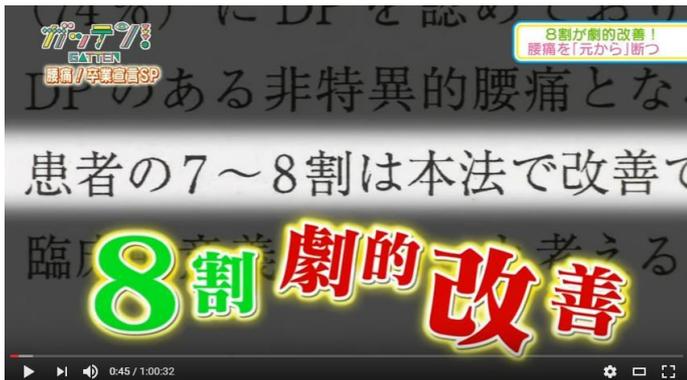


オススメ



「知らなかった!」「実は間違いなの!？」
という読み手にとって斬新な情報を探る

- TV番組 (you tubeで 「ホンマでっか腰痛」、「試してガッテン」)
- 新聞記事 (先生の話、研究成果、”健康 日経” 検索)
- 論文 (“健康 研究” ”健康 論文”)
- 専門家のHP (All Aboutなど)
- 書籍、雑誌
- 商品LP、ライバル商品LP



<https://www.youtube.com/watch?v=MtCUYo591Dw>

▲ 試してガッテン

イタタタ…その腰痛の原因は



筋力の弱さだけが原因じゃないんです!

出典: メタボにも効果あり!?お困り腰を断つ (腰痛) All About

梅垣 純子

“腰痛 = 筋力の弱さが要因”という認識の人が多くありません。しかし、腰痛だけではなく、背中や腰の筋力も弱くなると、腰痛を訴える人では、腰を曲げる時に背中や腰の筋力が低下していることが多いと言われています。これは、背中や腰の筋力が足りない、というよりも背筋が、正常に機能していない可能性が高いと考えられます。

リンク: メタボにも効果あり!?お困り腰を断つ (腰痛) All About

トレーニングは頑張りすぎないことがポイントです

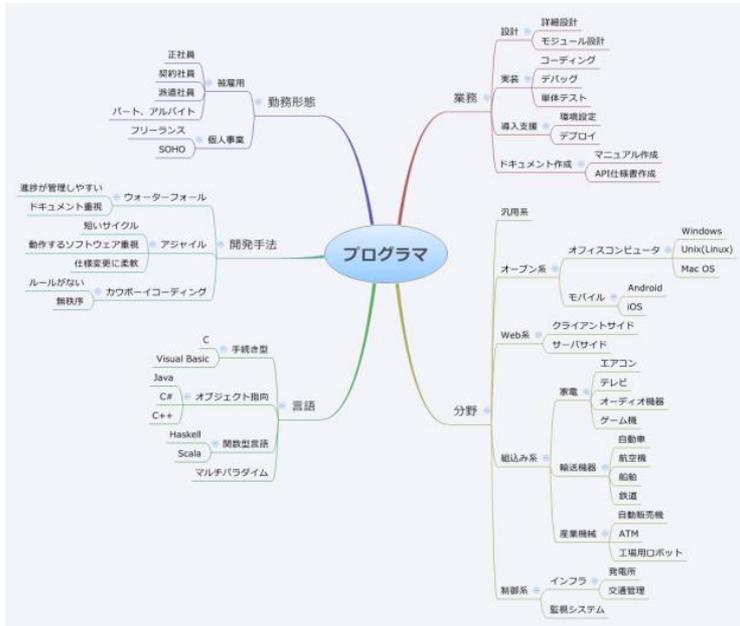


腰痛対策のエクササイズを行う際、腰痛を招かないためには、お腹側だけをほりきって鍛えたり、背中や腰の筋力だけを週日トレーニングしたりと、偏ったトレーニングを行わないことがポイントです。

出典: メタボにも効果あり!?お困り腰を断つ (腰痛) All About

▲ ALL ABOUT

リサーチした情報をまとめるツール



▲マインドマップ

種類	歴史	資格						
発症	アロマトラピーって何?	流行り		時間はかかる?				効果について
目的	成分	危険度						
				アロマトラピーって何?	時間はかかる?	効果について		
	相場の価格帯		相場の価格帯	アロマトラピーへの疑問	誰でもできる?		誰でもできる?	
			どんな時にやるの?	アロマトラピーに似た別のものはある?	自分でできる方法はある?			
	どんな時にやるの?			アロマトラピーに似た別のものはある?				自分でできる方法はある?

▲マンダラート

マインドマップツール：XMind

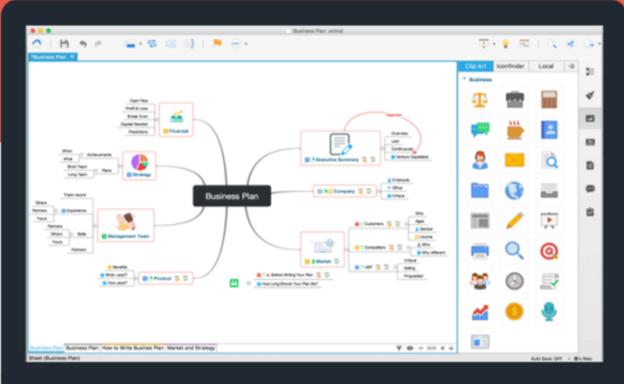
XMind

製品詳細 無料ダウンロード 有料版の購入 クラウド ライブラリ(英語) サポート カート

XMind 8 ついにリリース

世界が注目するマインドマッピングツールが、より洗練されたデザインと優れた操作性で新たなステージへ。

無料ダウンロード XMind Pro を購入



<http://jp.xmind.net/>

マンダラ

体のケア	サプリメントをのむ	FSQ 90kg	インステップ改善	体幹強化	軸をぶらさない	角度をつける	上からボールをたたく	リストの強化
柔軟性	体づくり	RSQ 130kg	リリースポイントの安定	コントロール	不安をなくす	力まない	キレ	下半身主導
スタミナ	可動域	食事 夜7杯 朝3杯	下肢の強化	体を開かない	メンタルコントロールをする	ボールを前でリリース	回転数アップ	可動域
はっきりとした目標、目的をもつ	一喜一憂しない	頭は冷静に 心は熱く	体づくり	コントロール	キレ	軸でまわる	下肢の強化	体重増加
ピンチに強い	メンタル	雰囲気 に流されない	メンタル	ドラ1 8球団	スピード 160km/h	体幹強化	スピード 160km/h	肩周りの強化
波をつくらない	勝利への執念	仲間を 思いやる心	人間性	運	変化球	可動域	ライナー キャッチ ボール	ピッチングを増やす
感性	愛される人間	計画性	あいさつ	ゴミ拾い	部屋そうじ	カウント ボールを 増やす	フォーク 完成	スライダ ーのキレ
思いやり	人間性	感謝	道具を 大切に使う	運	審判さん への態度	遅く落差 のある カーブ	変化球	左打者へ の決め球
礼儀	信頼 される人間	継続力	プラス思考	応援される 人間になる	本を読む	ストレートと 同じフォーム で投げる	ストライク からボールに 投げる コントロール	奥行きを イメージ

(注)FSQ、RSQは筋トレ用のマシン (出所)スポーツニッポン

リサーチが出来ていると
切り口がたくさんできやすい

顧客分析（市場調査）

分析手順

1. キーワード調査
2. キーワードをニーズごとにグルーピング
3. 検索してリサーチし、切り口のパターンを出す
4. ターゲットニーズを決定しペルソナ作成

※ペルソナとは：製品やサービスの理想の顧客の人物像

1. キーワード調査



Google

グーグル サジェスト
グーグル サジェスト キーワード
グーグル サジェスト キーワード 一括DLツール i'm Feeling Lucky >>

Search

グーグルサジェスト キーワード一括DLツール

Google Suggest Keyword Package Download Tool

『グーグルサジェスト キーワード一括DLツール』は、Googleのサジェスト機能で表示されるキーワード候補を1回の操作で一度に表示させ、c s vでまとめてダウンロードできるツールです。
検索数が多い最新のキーワード調査や、ホームページのコンテンツ作成時のヒントなどにご利用ください。

キーワード

検索

2. キーワードをニーズごとにグルーピング



The image shows a promotional banner for XMind 8. The banner has a red background and features the XMind logo in the top left corner. Navigation links include '製品詳細', '無料ダウンロード', '有料版の購入', 'クラウド', 'ライブラリ(英語)', 'サポート', and 'カート'. The main headline reads 'XMind 8 ついにリリース' (XMind 8 is finally released). Below this, a sub-headline states: '世界が注目するマインドマッピングツールが、より洗練されたデザインと優れた操作性で新たなステージへ。' (The mind mapping tool that the world is paying attention to has reached a new stage with a more refined design and excellent operability). Two buttons are present: '無料ダウンロード' (Free Download) and 'XMind Pro を購入' (Purchase XMind Pro). At the bottom of the banner, a laptop screen displays a complex mind map titled 'Business Plan' with various branches and nodes.

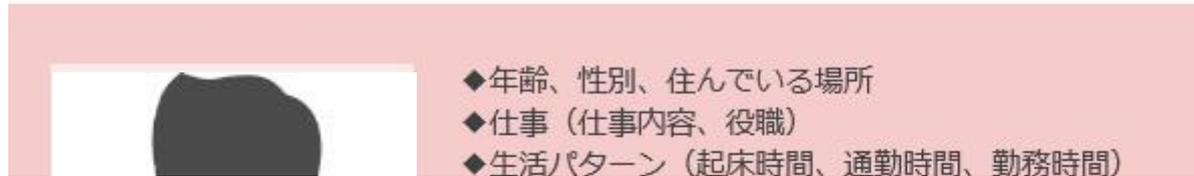
<http://jp.xmind.net/>

3. ターゲットニーズを決定し切り口を作成



4. ターゲットニーズを決定しペルソナ作成

▼ペルソナ設定イメージ



ユーザー像について考えるときは、まずはざっくりで大丈夫！

もっというなら身近な誰かに置き換えて考えてみる
(著名人もしくは有名人でも可)

▼名前

▼インターネット利用状況

「競合分析」



競合分析

分析手順

1. 主要キーワードでGoogle、Yahoo!で実際に検索する
2. 検索結果1ページ目に表示された競合サイトを開き、競合分析シートの項目に沿って書き出す
3. 一番の強敵としてロックオンする競合を見極める

「自社分析」



自社分析

分析手順

1. 競合のアピールポイントに対して自社の対応を記入する
2. 競合がアピールできていないポイントに対して自社の対応を記入する
3. 完成した材料をもとにHPもしくはLPを作成する

なぜ3C分析が必要なのか？

WEBマーケティングには手順があり、3C分析にも手順があり、戦略的から戦術的に3C分析を行うには以下をおさえていきます。



顧客分析

顧客のニーズを明らかにし、どのニーズをターゲットにするのかを決めるための材料を集めること



競合分析

ターゲットとする顧客ニーズに対して競合がサイト上で何を、どのような表現でアピールしているのかを丸裸にすること



自社分析

競合分析の結果を踏まえて、自社が打つべき対策を立てること

WEBマーケティングにおける3C分析は分析を行って、
後出しのじゃんけんを行って、
少なくとも「あいこ」か「確実に勝つ」サイトや広告施策を取る！

彼を
知りて
己を
知れば
百戦
して
殆う
からず

将軍

ランディングページの鉄板の構成はこちら

1. 喚起
基本的にユーザーはそんなにじっくりWebページを見ない、読まない。
ファーストビューで速攻（3秒）で心を掴むキャッチコピーを作るべき。
2. 結果
変化を訴えかけたら、その商品やサービスがもたらす結果にフォーカスしたコピーを書く。
使うところなる、体験するところなる、得られる結果や効果、事実を記載する
3. 証拠
結果を先に言って「これは自分に必要なサイトだ」と判断したユーザーに次に見せるのは、
その結果を実証すること。なぜその結果を得られるのかと言い切れる証拠や権威性、信頼性を打ち出す
4. 共鳴
商品やサービスを使っている顧客の声やインタビュー、レビューなど
5. 信頼
安心感の裏付けとなるメディア掲載実例や受賞実績、雑誌掲載など
6. ストーリー
人は感情でアクションを起こすので、感情に訴えかける。商品やサービスの
開発秘話や想いなど語ってもいい場所
7. クローリング
商品やサービスを買わなくてはならない理由、買って絶対に損しないと言い切れる
保証などをつけて、確実にクローリングする場所。
「また、今度」、や「調べてから」、と思わせないこと
8. P.S
最後に保証や今買う理由の補足をつける。必ず追伸をつけたほうがよい

LPのパターン、型、構成：問題⇒扇動⇒解決

【問題】 ターゲットが『既に持っている』
問題、悩み、欲求を再確認して
『同意』を得る

【扇動】 教育・煽り・衝撃の事実・意外な事実で『掴む』

【解決】 解決策を提示して『読まざるを得なくする』

共感（悩み・欲求を当てる、常識で同意を得る）

- あなたはこんなことでお悩みではないですか？
- 以下の中から2つ以上、該当する場合は必見です。
- 引き締まったお腹、ほっそりしたウエスト。
憧れますよね？でも鏡に映った自分を見るとショボーン。
だけど、つらい腹筋運動はしたくないですよね？

※ほかにもあるが、これらがベーシック

衝撃の事実（思い込みを壊す、常識を否定する）

- 喘息は、一度かかると一生治りません。
- うつ病は薬を飲んででも治りません。
- ハゲ改善で現在、腸内環境を整えるのが近道って知ってましたか？
- 仕事ができる人ほど「貯金が思うようにできていない」傾向にあります。
- 婚活を成功させるためには、一度に5人の男性と付き合う必要があります。

権威（格言・統計・証拠・エビデンスなど）

- ハーバード・ビジネススクールの調査によれば、「コミュニケーション能力の差で年収が2倍変わる」というデータがあります。
- 「人生の質は、コミュニケーションの質である」
（世界No.1コーチ アンソニー・ロビンズ）
- 経団連のアンケート調査です。約87.1%の企業が、人材採用時に最も重視する要素として、13年連続で「コミュニケーション能力」を第1位に挙げています。

強いオファー（緊急性や限定性など）

- 39800円で販売していたDVDプログラムを無料で差し上げます。
- 先着100名の限定価格です。毎月すぐに埋まってしまう人気のキャンペーンで、残り12名です。今すぐ！
- 今なら、お試して提供！通常2980円が980円！

実績

- 延べ35000人
- 教材販売だけで6億3千万円売り上げた
- ○○ランキング第1位！
- 日本No.1○○
- 雑誌○○で特集を組まれた・・・
- 顧客満足度94%

3. 成約率が高くなるLP構築と反映させるべきコンテンツ

0. コンセプトメイク

1. 3C分析（市場調査、競合調査、自社分析のあと、差別化と優位性）
2. LP制作（無料で作れるもの）
3. Web広告による広告のABテスト
4. 取れたデータを元にLP等の最適化
5. CVが取れ始めたらLP外部発注（有料）
6. 広告予算追加、他オフライン施策等

0. コンセプトメイク

1. 3C分析（市場調査、競合調査、自社分析のあと、差別化と優位性）
2. LP制作（無料で作れるもの）
3. Web広告による広告のABテスト
4. 取れたデータを元にLP等の最適化
5. CVが取れ始めたらLP外部発注（有料）
6. 広告予算追加、他オフライン施策等

ペライチ

を使って簡易的に作成

あっ！と驚くほど早く簡単
誰でもホームページ作成を！

豊富に用意されたテンプレート。誰にでも使いやすい編集画面。
オリジナルホームページやランディングページが無料で作成できます。

動画を見る

ページを作ってみる

ペライチ
豊富な用意されたテンプレートにも使いやすい編集画面を使って、オリジナルホームページを作成しましょう。

<https://peraichi.com/>

Strikingly (ストライキングリー)

を使って簡易的に作成

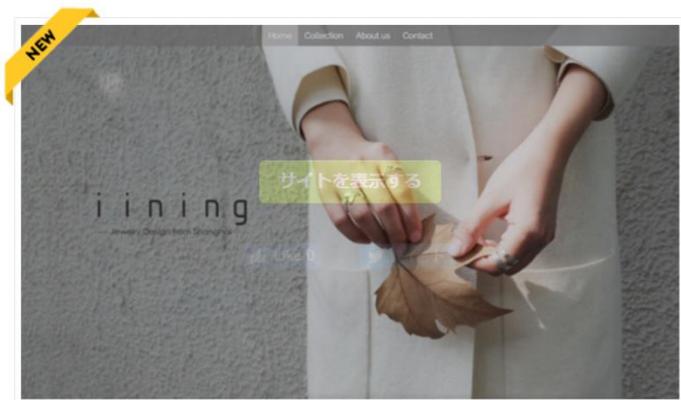


<https://www.strikingly.com/>

多くの人々が、新たな可能性を手にしています。

誰もがすばらしいウェブサイトを持てるようにすること、それがStrikinglyのミッションです。
何千ものプロジェクト、アイデア、ポートフォリオがStrikinglyを使って情報を発信中！さあ、あなたも。

- すべて
- スタートアップ
- エンジョイ
- ビジネス
- ポートフォリオ
- ストア
- パーソナル
- ブログ
- イベント
- グループ・組織



JEWELRY DESIGN FROM SHANGHAI-IINING

📄 www.iining.cn 📍 Shanghai, China



WERENOVATENEWYORK

📄 werenovateny.com 📍 New York, USA



参考 <http://ayurveda-online.strikingly.com/>

Wix (ウィックス) を使って簡易的に作成



<https://ja.wix.com/>

AiD Generator (エイドジェネレーター)

を使って簡易的に作成



<https://bindcloud.jp/aid/>



悩みに対して隠れている感情に対して訴求する

◆リサーチが出来ていると切り口がたくさんできやすい

- 一番最初にやるべきは「リサーチと設計」

1. ニーズリサーチ ターゲットのニーズに関するリサーチ
2. 3C分析 顧客・市場・競合の3つの観点から自社のポジションを洗い出す
3. ペルソナ設計 ターゲットの人物像を明確にします。

- ターゲットリサーチの方法

人々が行動を起こすWebサイトとは？

- | | |
|--------------------|---------------------|
| 1. お客さん（既存顧客）に直接聞く | 1. ユーザーの得られる結果を提示する |
| 2. 検索ツールを利用する | 2. ユーザーの得られる体験を提示する |
| 3. ネットで調べる | 3. なぜ必要なのかを訴えかける |
| 4. お金をかけて調べる | |

ポイントは、、、

「あなたが伝えたいこと」ではなく
「ユーザーが欲しいこと、知りたいこと」を
はっきり伝えること

2018年10月16日（火）14：00～
【第3回目】の流れ

1. . . . 何故、【今】Web広告を学ぶべきなのか？
2. . . . コンセプトメイクが成功要因へ
- AI（機械学習）機能を使いこなした広告運用
- グーグル広告の最新情報
- フェイスブック広告&インスタ広告
・ 取れたデータを元にLPを最適化し、最強のLPを作る
7. . . . CVを爆発させるためのLP外部発注
8. . . . アクセルを吹かすタイミングと広告予算追加、他オフライン施策等

次回のご参加もお待ちしております！