

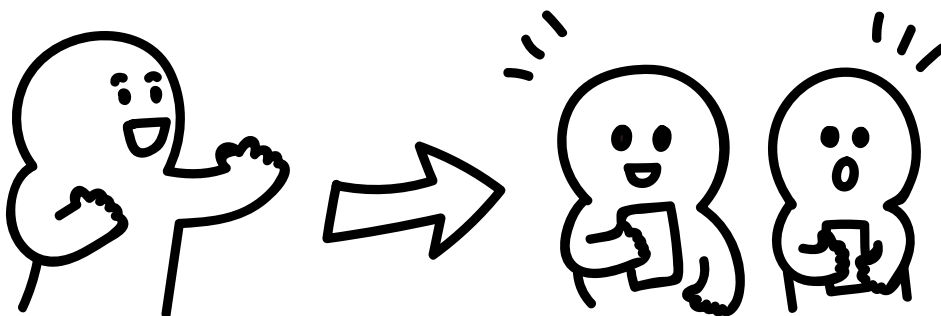
思わず
ポチリ たくなる
理想の
お客様が！
高単価で！

禁断の

お申し込みページの 作り方

表現カプロデューサー
桑原 佐知

そのお申し込みページ、
お客様に「伝わって」いますか？



お客様の
「これ欲しい！」
を引き出すコツを
お教えします

今すぐ反応を変えたい！とお考えのかたは
是非会いに来てください！

理想のお客様の**心**をつかむ
お申し込みページ診断
120分個別相談会

こんな方におすすめです！

- ・本当に来てほしいお客様が来てくれない
- ・自分の価値の上げ方がわからない



個別相談では、
現在のお申し込みページを見せて頂き、
きて欲しいお客様の心を惹きつける内容に
なっているか診断させて頂き、
改善ポイントをお伝えします。



10名様限定で

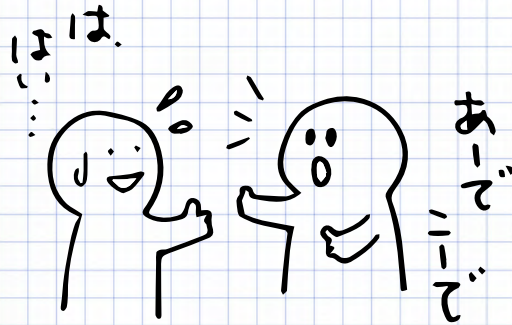
通常35000円のところ、**無料**でご招待！

定員になり次第締め切り。以降通常価格にてお受けいたします。

今すぐ申し込む！

このようなお悩み、ありませんか？

自分の感性や理想と
違ったお客様が来る。

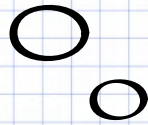


売上げが...

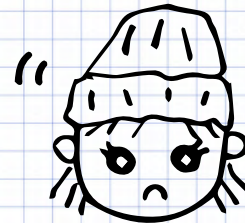
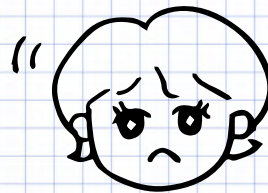


うーん

ある程度売り上げはあるが、
伸び悩んでいる。



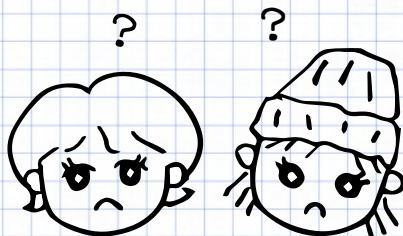
お客様は
来るけど...



ムムムム



それはどうして？
なんでそうなるのかな...？



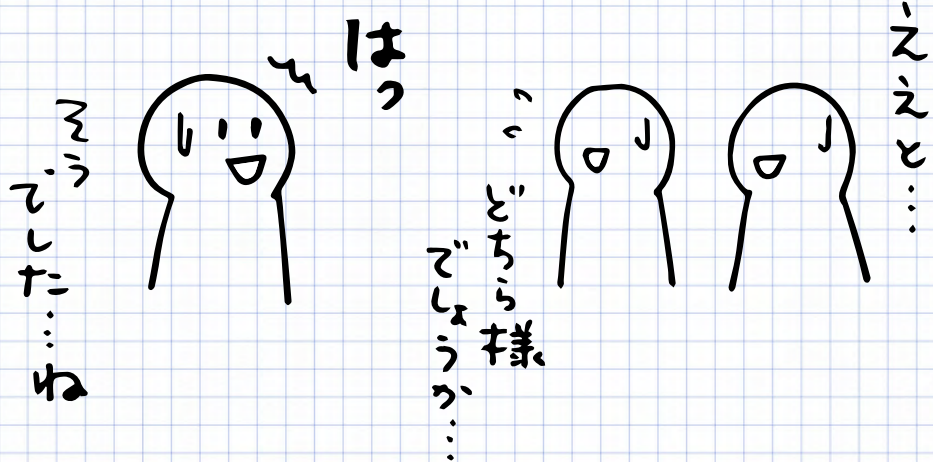
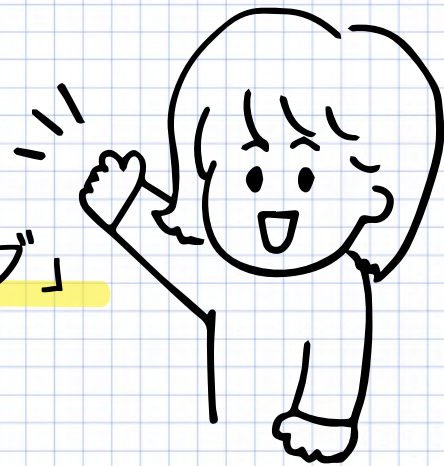
うーん、
何でだろう...？

それを解決するためには...

とーん

お申し込みページの
「魅せ方」を
変えること!!

それが、
「表現力マーケティング」
なんです!



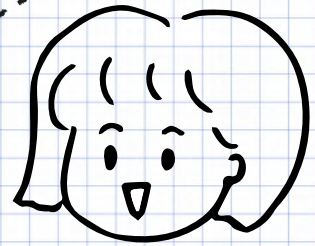
あらためまして

表現力を変えるだけで想いが伝わりお客様を動かす！

表現力プロデューサーの桑原佐知です。

「商品を魅力的に伝える専門家」として、

起業家さんをプロデュースしています。



個人事業主、フリーランスとして活動している方で、

- ・ 下請けのお仕事が多い
- ・ 単価が安い(月の収入が頭打ち状態)
- ・ 理想のお客様が来ない



このようなお悩みをお持ちの方が

- ・ 独立できて
- ・ 単価を上げて
- ・ 理想のお客様に出会える

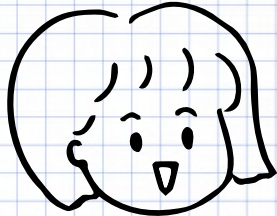
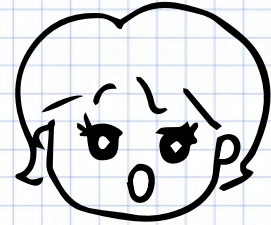


ような仕組みをお伝えしています！

「お申し込みページの魅せ方を変える」

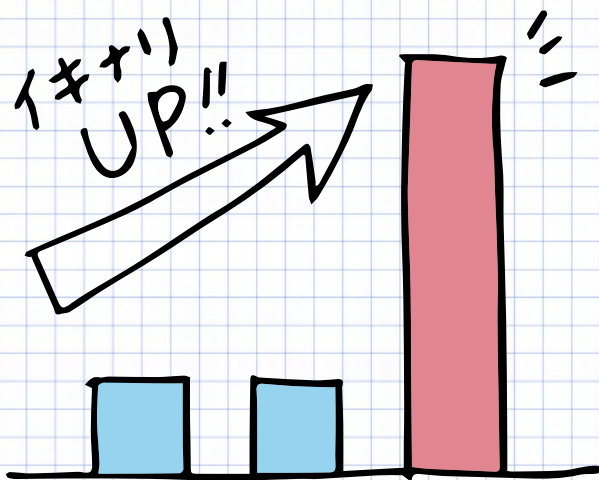
ってどういうことなんですか？

変えると売り上げが変わるんですか？



わかるんですよ！何をかくそう私がその経験者！

お申し込みページを変えたことで



売り上げは

月商100万円

→ 745万円に

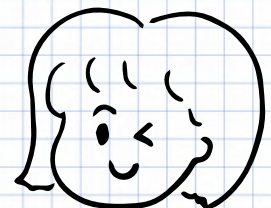
個別相談の件数も

20件/月 → 84件/月

にまでアップしたんです！



今からその方法をシェアしますね



実はページ作成前に

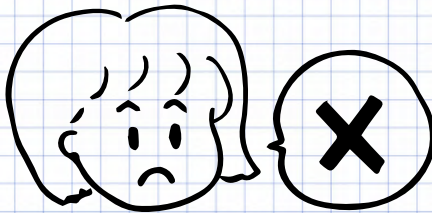
成功の80%は決まっている！

そう、仕込みが大事！

あなたたち、売れてる人のサイトを「これかわいい！」

とかいってモデリングしてたりしてない？

あっはい、そうしていますが…



ブー！それは間違い！！

まんまと罠にはまってるわね



まずはページを見るお客様に

「これ欲しい！」と思ってもらうように作ることが大事。

『私』が好きな見た目・雰囲気のパージではなく、

『お客様』が購入を決断してくれるページを作りましょう。

ページに訪問した時点で、

すべてのお客様が購入を決めているとは限らないの。

お客様が申し込みページを見て

「このページ、かわいい」って思ってもらうのと、

「この商品、欲しい！」って思ってもらうのと

どっちが売り上げにつながるかしら？



「この商品、欲しい!」と思ってもらうには、
どうしたらいいの?

お客様が必要としているのは
パッと見て、
自分に興味がある情報か。

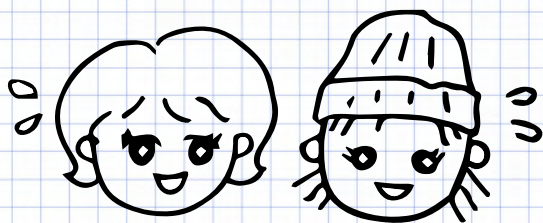
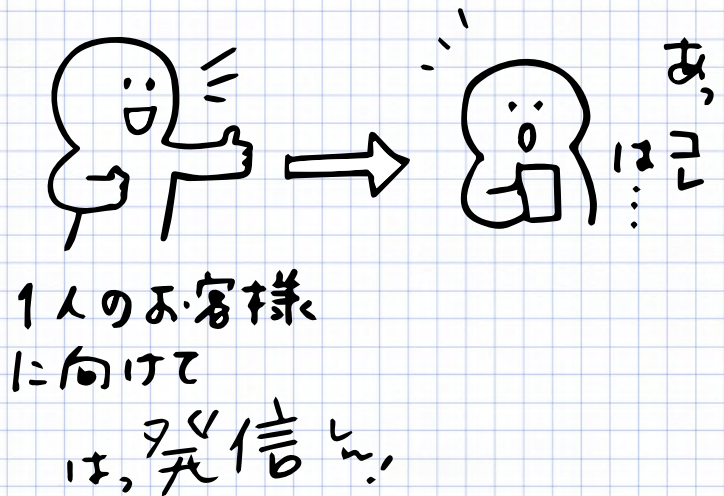


そこであまり情報を盛りこみすぎると、
印象がうすくなりスルーされてしまうので、
あれもこれもは逆効果。

たった一人の理想のお客様(ペルソナ)

に向けて発信すると、

それを見たお客様が
「これ、私のこと?」
と思ってくれるの。



そうなんです! 選択肢はたくさんあった方がいいのかなって思っていました

ではさっそく、
覚えたことをもとに
準備をしましょう!

ランディングページ作成の準備をしましょう！

Q1

あなたのサービスを
届けたい人はどんな人ですか
その人の悩み、不安、不満、
満たしたい欲はなんですか？

Q2

たくさんある商品、
誰から買っても一緒、
買わないという選択肢もある中で
あなたの商品を
お客様が「買いたい」と
思う理由はなんですか？

Q3

あなたの商品を買うと、
どのような利益がありますか？

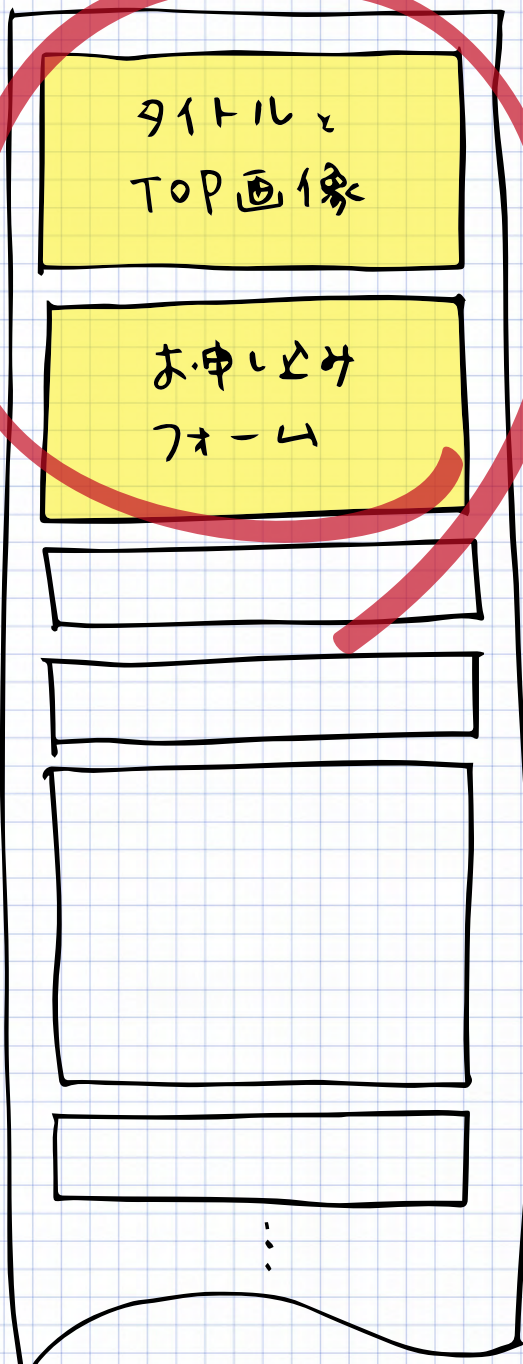
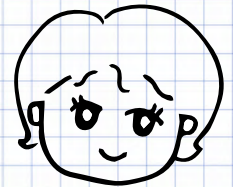
ここまでできれば 8割できたも同然！
次はランディングページの作成です！

ランディングページのゴール(目的)は

**「信頼をしてもらい、
お申し込みをもらうこと」**

ランディングページ
の流れ

信頼をもらうためには
どこに力をいれれば
いいのかな?



お客様はページの
どこを見ているの?

- ・ タイトル
- ・ TOP画像
- ・ 申し込みフォーム

この3つ!!

ココでお客様に
信頼してもらえないと、
お客様はページから
離れていきます

その時間、
たった
0.5秒

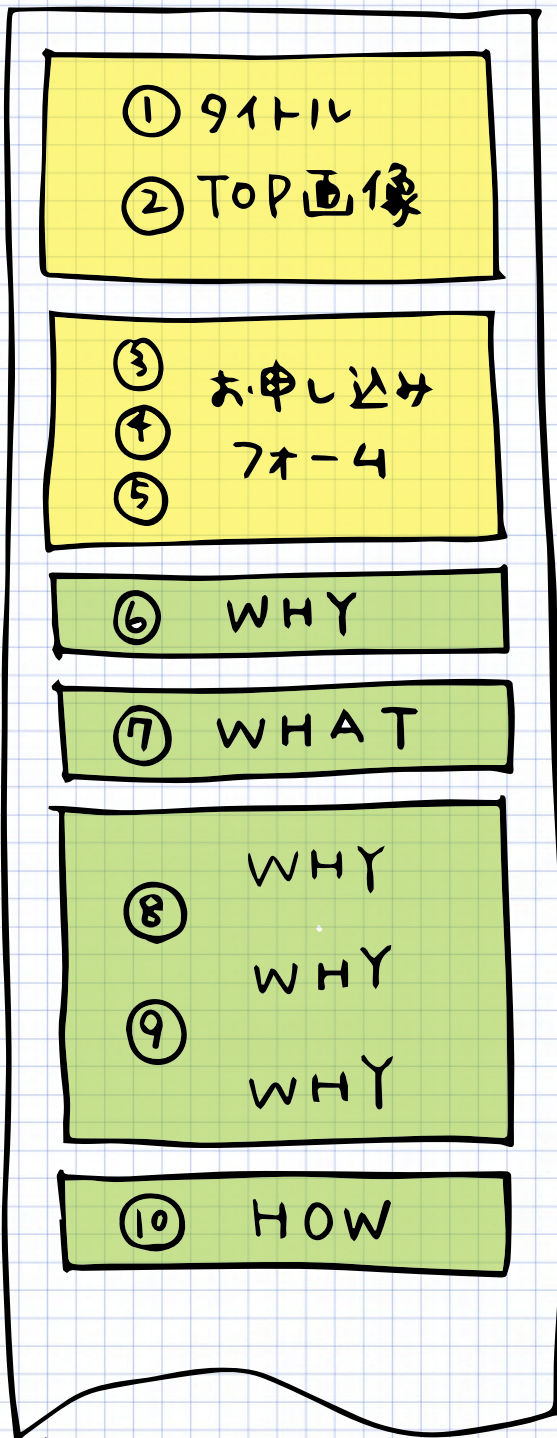


そんなに
短いんだ...!

信頼してもらえる

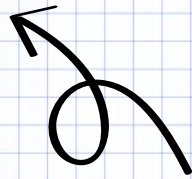
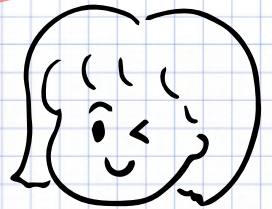
ランディングページにするには？

ランディングページの 流れ



ランディングページは
このような流れで
書いていきます。

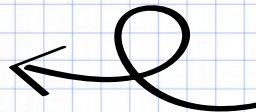
次ページでは、
各項目の気をつけたいポイントと
どのようなことを
書いていけばいいのかを
説明していきます。



①～⑤

第一ブロック

興味を惹くゾーン



⑥～⑩

第二ブロック

信頼を獲得するゾーン

どんな文章を書くかではなく 何を目的に書くのかを理解することが大事

- ① お客様にとってここに申し込むとどうなるのかがわかるタイトル
(写真セミナー→NG 仕事が取れる写真がわかるセミナー→OK)
- ② TOP画像にはイラストではなく写真を使う
(パッと見て何の募集かわかる または、
Before→Afterで明確な未来が見える)
- ③ お申し込みフォームはURLを飛ばすのではなく、
ページに埋め込み式がよい。
- ④ 申込みボタンの文言は「登録」にしない
(「登録」は無意識に個人情報抜き取られそうな印象を与える
ため、「申し込む」、「体験に行く」など他の言葉を使用する)
- ⑤ ボタンの前後に購入の一押しとなる
言葉を入れるのも効果的
(例えば、「2クリックでお申し込み完了」「売り込みはしません」など)
- ⑥ こんなお悩みありませんか？
(お客様に「私のことだ!」とハッとさせ、次を読ませるポイントとなる)
- ⑦ 募集したい商品の説明
- ⑧、⑨「なぜ」3連発
(人は3つ理由があると信頼がグッと高まるため、
なぜこの商品が効果的なのか、なぜ私が提供しているのか、
なぜ今購入する必要があるのか、などを書く。
その中でもお客様の声や実績を入れるとより信用を獲得しやすい
お客様の声は顔写真入り・ビフォーアフターがわかるものがベスト)
- ⑩ どうしたらその商品を買うことができるのか
(参加方法、購入方法、申し込み方法
最後にもう一度フォーム。お客様が欲しいと気持ち動いたときに
すぐにお申し込みできるように最初と最後にフォームを用意する)

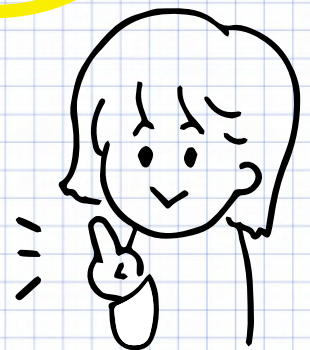
あとがき

「思わずポチりたくなる
禁断のお申し込みページの作り方」、
いかがでしたか？

自作のランディングページを作るときに陥りがちな、
自分の好みで作った
「興味をひく」だけのページから
お客様の目線で作った
「来てほしいお客様が動いてくれる」ページ
に変身すること間違いなしです！

細かいことを含めると、
お伝えしたいことはたくさんあるのですが
わかりやすく伝えるため、
本当に大切なエッセンスだけを
抜き取って小冊子にしています。

基本はわかったけど、
私のランディングページはどうなんだろう？
と思った方は個別相談で診断しますので
ぜひ会いに来てくださいね！



理想のお客様の**心**をつかむ
お申し込みページ診断
120分 個別相談会

こんな方におすすめです！

- ・ 本当に来てほしいお客様が来てくれない
- ・ 自分の価値の上げ方がわからない



個別相談では、
現在のお申し込みページを見せて頂き、
きて欲しいお客様の心を惹きつける内容に
なっているか診断させて頂き、
改善ポイントをお伝えします。



10名様限定で

通常35000円のところ、**無料**でご招待！

定員になり次第締め切り。以降通常価格にてお受けいたします。

今すぐ申し込む！

思わずポチりたくなる禁断のお申し込みページの作り方

著作権

2020年1月11日発行

発行所 表現力プロデューサー 桑原佐知

東京都渋谷区道玄坂1-21-1 SHIBUYA SOLASTA 3F

info@kuwabarasachi.com

(販売・ライセンスについてお問い合わせ)

本教材、および収録されたコンテンツ、著作権、知的財産権によって保護されていることがもちろんですが、購入・ダウンロードされたコンテンツ、あなた自身のビジネスのために役立てる用途に限定して提供しております。

教材に含まれるコンテンツを一部でも書面による許可（ライセンス）なく複製、改変するなど、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上だけでなく、転売、転載、配布等、いかなる手段においても一般に提供することを禁止します。転載、教育を希望する場合に別途ライセンス契約が必要となります。