©起業・Web集客仕組み構築コンサル　米丸剛

※　内容の転載及び、Web集客コンサル等のサービスを行うことを禁ずる。

LPのテンプレ

■　**お客様の感情を揺り動かすこと。**

・　これがホームページとは全く異なる点。

・　脳科学に基づき、**「今行動しないと、一生後悔するかも」という不安を想起させる**こと。

・　スペックばかり書いても心が動かないので、行動（メルマガ登録）を起こさせない。

・　まず、「悩み」をお客様目線で（お客様が、今、目の前で悩みの言葉を発している。その言葉で）書いて、「あっ、　私のことを言ってくれてる」と思わせる。

スマホで、SNSなどの投稿を楽しむために見てるのだから、広告はそのそもウザい存在。

よって、相当強くフックをかけないと、スクロールされてしまう。

・　自分のプロフィールを使って、物語を書き、心を揺り動かすのも有効。

* 権威性も重要。　お金を払っていただくためには、サービス提供者を信用してもらう必要がある。

■　留意点

短い文章で書くこと。

（理由）

・　長いと、まず抵抗があり、読まれないから。

・　仮に読まれたとしても、何を言っているか理解しづらいから。

・　長い場合、ロジックが整理されていないことが多いから。

■　LPの構成

**○　冒頭　　LP全体の要約部分 　（最も大事）**

**以下の①-③を、全体で30行ぐらいに納め、リンクボタンを配置する。（ここで勝負する）**

　①　深い悩み・願望

　　〇〇だな～　（相手が悩んでいる、あるいは望んでいる心の叫びの表現など。

刺さるように、生きた表現で）

　箇条書き　２つ（2行ぐらいずつ）

　・　開放

　一人で悩まなくても大丈夫です。（開放してあげる）

　　　　or 専門家に相談しないと、そのままでは改善しないことが多いです。　など

　②　解決策

　　〇〇を経験してきた私が、数カ月間寄り添って、〇〇（解決策）によりサポートします。

　・　肩書コピー、名前　　〇〇の専門家or○○サポートなど　〇〇

（元　〇〇　○年、資格　など　：信用力を上げる趣旨）

③　ベネフィット（手に入れられる嬉しい未来）

〇〇という状態になれる　（ベネフィット　箇条書き　３つ）

（直感的に、憧れを抱くような表現がベター。　成果保証する趣旨と捉えられると、広告審査に落ちるため、慎重かつ効果的な表現で）

　　　無料公式LINE（又はメルマガ）で、次のような情報を発信しています。

　　　お気軽に登録してください。

　　　　・　箇条書き

　　　　・

　　　　など

　・　公式LINE（又はメルマガ）のリンクボタン

（以下は、LP冒頭に書いた要約部分①～③などの詳しいバージョン）

1. こんな悩み（又は願い）はありませんか？

　・　悩み

　・　不安（解決策をするとすれば不安、バリアになること）

・　15個ぐらい、箇条書きで（冒頭の2個プラス13個）

※　相手から発するベクトル（方向性）で

できるだけ手垢のついてない、生きた文言で

1. 解決策

　・　具体的に、ロジカルに。

　・　箇条書きで

　・　胡散臭いなどと思われる恐れがある表現や、万人に結果を保証するような表現は避ける。

・　なぜ解決できるのかのメカニズムを、腑に落ちるように、きちんと書く

（相手が納得するよう。また審査落ちを防ぐ）

　　　例えば、

なぜ、当該サービスは効果があるのか、その根拠を、できるだけ論理的に書く。

自分のサービスの内容のみならず、悩み解決・願望達成に至るメカニズムを書くのが望ましい。

○　プロフィール

自己紹介と併せて、解決策の威力を示す経験（実例等）も書くのがおすすめ。

自分を信用してもらうとともに、解決策とも関連付ける。

　・　書ける場合は、神話の法則に沿って自分の経験を記載

　（ポイント）

　　※　自分の実際の経験・ストーリーを使って興味引く、説得力を持たせる、

共感を得る

※　神話の法則

　苦労した　　〇〇を頑張ってもだめだった

　　　辛かった　　悶々としていた

　　　ところがある時、〇〇　が起きた　　　〇〇を知った　　〇〇をした

　　　すると、こんな風に悩み解決・願望達成できた。　など

○　クライアントさんたちの実際の状況

　・　自分のサービスで実際に成果が出ていることを示す

　事業開始当初は、書く必要なし。　（ウソは絶対に書かないこと）

1. ベネフィット

解決策（自分のサービス）を実施することで相手方が手に入れられる嬉しい未来

　・　相手の悩みが解決されること、手に入れたい未来が手に入る（可能性が高くなる）ことを記載

　・　冒頭に書いたものをコピペでそのまま貼ったうえで、7個ぐらい足して、１０個ぐらいにする。　箇条書き（2行ぐらいずつ）

©起業・Web集客仕組み構築コンサル　米丸剛

※　内容の転載及び、Web集客コンサル等のサービスを行うことを禁ずる。