

HP作成テンプレート

- 実践ワークシート -

◆ワークシートの進め方

- 1.このワークシートを印刷してください。
- 2.セミナーで教わった内容を思い出しながら
必要なワークに取り組んでください。

ワークシート使いアウトプットをすることで、
やるべきことが明確になり、行動に繋がります。
ぜひチャレンジしてみてください。

Q1.ランディングページ作成の目的

*メルマガ・LINE登録、商品購入、問い合わせ、セミナー参加etc

Q2 どんな人にみてもらうページですか？ターゲット層を書き出してください

<LPの構成設計>

Q3.<ファーストビュー> キャッチコピーは？

* 数字、受賞歴など権威性、ベネフィットなどを入れます。

例)

もしあなたが〜〜なら〇〇します。

どうして〜〜だけで、〇〇できたのか？

〇〇した方法、〇〇したポイント

〇〇できる7つのポイント

etc

Q4.<ファーストビュー> 権威性を出しましょう。

* 累計〇〇個販売、リピート率〇〇%、〇〇公認、メディア掲載etc

Q5.<ファーストビュー> オファー内容

* 今だけ無料プレゼント、今だけ33%オフ、100名さま限定、1000円クーポンプレゼントetc

Q6.<ボディコピー> こんなお悩みありませんか？

* 共感パターン、問題提起パターンを箇条書きで書いてみましょう。

Q7.<ボディコピー> 解決するのは〇〇です。

* コアコンセプトの説明をしましょう。

Q8.<ボディコピー> 商品の紹介

* 画像、写真、動画も追加して、商品紹介をしましょう。

Q9. <ボディコピー> 「こんな人にオススメです。」

* オススメの人の特徴を箇条書きで書いてください。

Q10. <ボディコピー> ベネフィット

* 特徴、スペック、メリット、ベネフィット、未来がどう変わるのか？を書き出してみてください。

Q11. <ボディコピー> 信頼の獲得

* お客様の声、科学的な根拠、サービスの結果のデータ、具体的な情報、他との違い・選ばれる理由、などお客様から信頼されるための情報を書き出しましょう。

Q12. <クロージング> 行動を促す

* 商品数の限定性、時間の限定性、特典、限定価格、などをつけましょう。

Q13. <クロージング> 保証

* 返金保証、満足保証をつけましょう。

Q14. <クロージング> フォームの作成

* 申し込みフォーム、受付フォーム、購入フォームを用意してください。

以上となります。