

ランディングページ基本フォーマット

(一般的なフォーマットです。提供する商品やサービスにより変更してください)

キャッチコピー

※一番大事なのがキャッチコピーです。
ターゲットの関心事をズバリ指摘しましょう。

共感部分

※ターゲットの心に寄り添い、ターゲットの気持ちを代弁します。
「そうそう！ そうなのよ！」の部分

商品の提示

※商品をオファーします。商品をイメージしやすいように写真や画像を使用します。特典などもここで明示します。

ベネフィット

※最も重要な部分です。購入するとどんな良いことが起こるのか？
今より、良くなる状態を丁寧に説明してイメージしていただきます。
(自由で豊かになれる・・・)

お客様の声

※お客様の声、商品の実証データ、使用頻度、マスコミで取り上げられた紹介記事など。

差別化

※自社商品やサービスの独自性、競合優位のポイントを説明。
他社に負けないようにアピール。

アクション

※申し込みボタン問い合わせフォーム、電話番号の表記など。
(今なら無料で登録できます・・・)