©まなびん＠県職員34年コーチ、集客コンサル

LPのテンプレ

■　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

○　冒頭のカード（デザイン部分）

　・　〇〇はもうやめませんか？

　・　なぜ（解決策）だけで、（得られた成果、ベネフィット）できたのか？

　・　（解決策）が学べる、〇〇講座（公式LINE・メルマガ）

　・　今なら〇〇（プレゼント）がもらえる

　・　公式LINE・メルマガのリンク

○　こんな悩みはありませんか？

　・　悩み

　・　不安（解決策をするとすれば不安、バリアになること）

○　公式LINE・メルマガで学べること

　・　具体的に

　・　箇条書きで

　・　胡散臭いなどと思われる恐れがあることは、書かない、又はなぜそうなるのかをきちんと書く（Facebook広告の審査に落ちやすい、広告をスルーされやすいため）

○　私が（理想的な状況、ベネフィット）を得た秘訣を公開！

　・　神話の法則に沿って私の経験・プロセスを記載

　・　不安→共感→不安の払拭→解決策の有効性の根拠　と書いていく

　・　冒頭に書く「不安」は、解決策（自分のサービス内容である手法）を行うに当たって、相手が危惧するであろうことを、まず共感した上（私もそうでした、と。）で、それを払拭することを目的とする

　（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　　全く稼げなかった　　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、こんなに良い人生・生活・収入・感情などを手に入れた

○　私が提供するサービスの流れ

　・　箇条書きでわかりやすく

○　プレゼントの説明

　・　概略を記載

○　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

○　解決策（自分のサービス）を実施することで得られる相手方のベネフィット

　・　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

○　公式LINE、メルマガで学べること

　・　箇条書きで具体的に

©まなびん＠県職員34年コーチ、集客コンサル