

ひとり経営者のための
「虫食い」でできる
ランディングページテンプレート

ランディングページの虫食いテンプレート

セールページの作り方全般について詳しく紹介します

ランディングページのチェックリスト

1. ターゲットをこれでもかと絞り込んでいるか
2. 悩み・願望を明確に言い当てているか
3. ヘッダーをテストする仕組みがあるか
4. ヘッドラインは魅力的か
5. アイデアに意外性があるか
6. 全体の流れに一貫性があるか
7. ベネフィットは具体的か
8. 読みやすい文章のデザインになっているか
9. 特典の付け方にルールを持っているか
10. 買ってほしくないお客さんを下ろす仕組みはあるか
11. 追伸の書き方にルールがあるか

解説動画はこちらから

ランディングページ虫食いテンプレート

<https://juniwasaki.com/lp1/template/lpmushikui/>

ランディングページ虫食いテンプレート

・ターゲット

「<ターゲット>の方へ」

・ヘッドライン

「～～して～～する方法」

「どうして～～することができるのか？」

・共感（あるある、悩み、問題）

「こんなことでお悩みではありませんか？」

<悩み・問題>

<悩み・問題>

<悩み・問題>

・先入観（思い込み）

<先入観1>

<先入観2>

<先入観3>

でも、実は、、

・先入観1の説明

具体的説明

・先入観2の説明

具体的説明

・先入観3の説明

具体的説明

・先入観、一般論に対する反論、少数派、マイノリティ

「<先入観>ではなく<反論>が大切なのです」

根拠の説明

・プロフィール

申し遅れました。

<肩書・名前>と申します。

・
・

これまで～～という実績を残してきました。

・
・

なぜ、そのような実績を残すことができたのでしょうか？

・
・

それは<ノウハウ>のおかげなのです。

・
・

今回この<ノウハウ>を活用する<商品・サービス>を提供することにしました。

・商品・サービス

<商品・サービス>の内容を紹介

・ベネフィット

「この<商品・サービス>であなた手に入れられるメリット」

<ベネフィット>

<ベネフィット>

<ベネフィット>

・ベネフィットの証拠

お客様の声

推薦

実績

・商品を提供する理由

「なぜ今回<商品・サービス>を提供することにしたのか？」

これまで～～という方をたくさん見てきました。

・
・

その一方で～～という方を見てきました。

違いは～～だけです。

・
・

今回の<商品・サービス>では<ノウハウ>をお伝えします。

もしかすると～～という悪いことがあるかもしれません。

それでも、<商品・サービス>を提供することにしました。

・
・

なぜなら、<理念>があるからです。

・料金

今回の<商品・サービス>は～～ではなく、～～です。

・
・

<購入後のメリット>を考えれば、～～円でも決して高くないでしょう。

ですので、～～円でご提供したいと思います。

・
・

また、それでも本当に役に立つかわからない。

そんな方のために返金保証をご用意しました。

・保証

どれだけこの<商品・サービス>に<メリット>があるとはいえ

あなたにはまだ不安があるかもしれません。

でも、返金保証制度があるのでご安心してください。

・
・

もし<商品・サービス>に満足しなかった場合、どんな理由でも●●日以内であれば、料金を返金いたします。安心してお試しください。

・特典

<特典1>

<特典2>

<特典3>

・場合によっては...

自信を持っておすすめする<商品・サービス>ですが
1つだけお伝えしておかなければならないことがあります。

あなたがもし、~~するなら

<まゆつば1>

<まゆつば2>

<まゆつば3>

というようなことがお望みでしたら

この<商品・サービス>は見当違いです。

上記の方は、この<商品・サービス>では
ご対応が難しいと思いますので他にご依頼ください。

でも、もし、お望みが

<地に足1>

<地に足2>

<地に足3>

でよろしければ、この<商品・サービス>はきっと気に入って頂けます。

・よくある質問

支払い方法

申し込み方法

初心者

提供形態

サポート

必要なもの

・まとめ（追伸）

1. ベネフィット

2. オファー

3. メッセージ