

# ランディングページ攻略

いわさきじゅん

**LPはWEBマーケティングには  
絶対に欠かせない**

外注してもいいし  
誰かできる人をお願いしても  
いいと思います。ただ...

- 「ランディングページ 制作 格安」と検索
- 交流会で出会った人をお願いする
- クラウドソーシングでフリーランスをお願いする

**イマイチ自分の思いが伝わらず  
結局、修正で時間もお金もかかる**

**LPを外注せずに  
自分で手軽に用意する仕組み**

**「これだけやればいい」  
というランディングページに関する  
最低限の攻略法をお伝えします**

**ランディングページを手軽に自作して  
商品の告知をやってみてください**

なぜランディングページ？



# ランディングページはなぜ重要なのか？

1. たくさん勉強する(知る事)
2. 商品・サービスを考える
3. 商品・サービスが完成する
4. 集客のためにSNS、ブログをやってみる
5. **実際に案内するページがない**  
(購入するページ、提案するページが無ければ売れない)

## 5.実際に案内するページがない

---

### 1. 文章が書けない

(コピーライティングができない)

### 2. ランディングページ自体が作れない

(高度なHTMLやCSSが無いとできないと思っている)

自由な選択肢の人生

顧客選択肢の権利(時給の向上)

浮いた利益を投資し時間と労力を使わず理想の顧客を必要な分だけ補充

Facebook広告

Google広告

クラウドソーシング

赤の他人

SNS  
YouTube

SEO・MEO

チラシ

MSP

ホームページ

・スポークスマン  
・広報  
・営業マン

この全ての役割を担う  
のでここで勝負の役  
割が決まる!

プロフィール

コンテンツ

オファー

LG戦略

・教育  
・ブランディング  
・セールス

リストを獲得し動画  
・PDF・ブログなどで効  
率化もしくは自動化。

LINE公式

Eメール

ストーリープロフィール

あなた・お客さんとの MSP 共有

来店  
(ファン化状態)

高単価  
高リピート  
高利益

LTV ↑  
CPA ↓  
新規補充 ↓

フィードバック

LTV・CRM施策

顧客価値を最大化し利益を新規補充に再投資。必要補充量も減少するので広告戦略の成功率と楽しさが格段にアップ

MSPカード

接客

次回予約

DM

失客対策

POP・物販

メンバー

ニュース

LINE公式

あなた・お客さんの理想がバラバラ

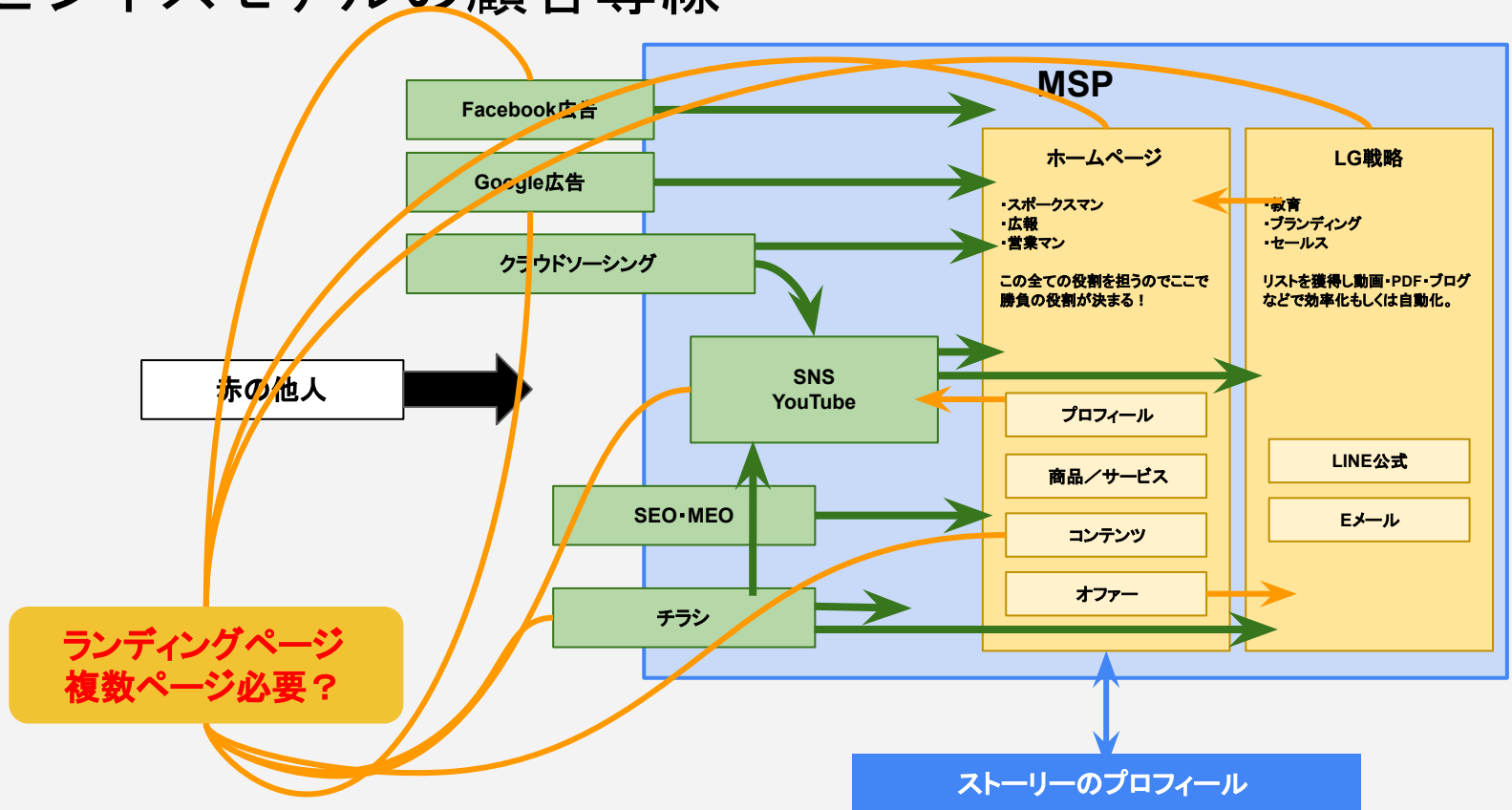
来店  
(ファン化状態)

高単価  
高リピート  
高利益

LTV ↓  
CPA ↑  
新規補充 ↑

値下げをし時間と労力を使って大量の新規補充

# ビジネスモデルの顧客導線



## ランディングページはなぜ重要なのか？

1. 勉強に費やした、お金も時間も無駄になってしまう
2. もし、手軽にランディングページが用意できれば



ビジネス展開のスピードが早くなり  
売上アップに繋がる

# あなたが集客するために必要なもの

## 1. スピードなら外注や知り合いに頼むのがいいじゃん！と思う前に

- a. 自分のビジネスを一番理解しているのは自分



反応をテストしていきながら小さく始めていくのがセオリー



**自分のビジネスの売上アップのために  
すぐに一定の効果が出るランディングページを  
用意できる仕組みが必要**

# ランディングページを作る上での 事前リサーチについて

# 事前準備編

## 1. 2つの確認事項

▶ランディングページを作る上での前提

## 2. 自社の強み分析

▶コア、ライバル、ターゲット、武器を考える

## 3. セールスシート5つのポイント

▶ランディングページを構成するストーリー



## 2つの確認事項★①

---

### 1. ランディングページを使う目的は何か？

- a. 見た人にどんな行動をとってもらおうか
- b. 見た人にどんな気持ちになってもらうか
- c. 自分のビジネス上でもゴールは何か

## 2つの確認事項★②

---

1. ランディングページ扱う商品は何か？
  - a. 商品の提案条件
  - b. 付随する提案条件

# 事前準備編

## 1. 2つの確認事項

▶ランディングページを作る上での前提

## 2. 自社の強み分析

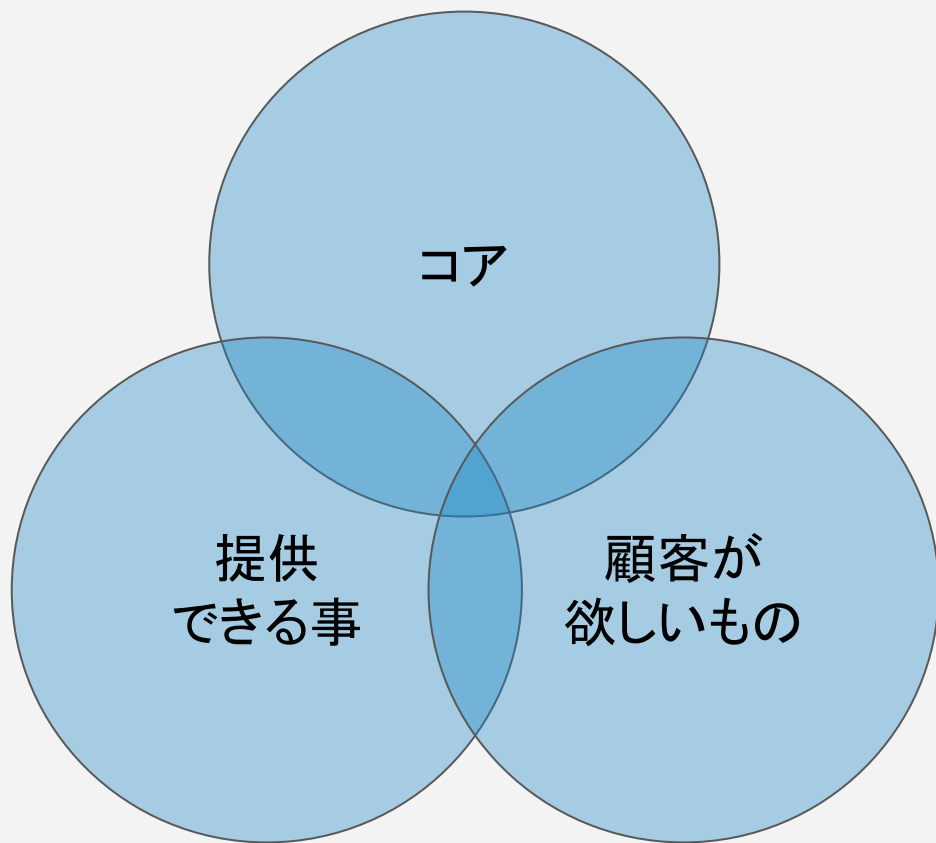
▶コア、ライバル、ターゲット、武器を考える

## 3. セールス5つのポイント

▶ランディングページを構成するストーリー

## 強みとは？

1. 「他より優れている」ではなく
2. 「強みとは」←お客さんがあなたを選ぶ理由



※競合と比べてどうか？



抽象的



具体的

生物



哺乳類



犬



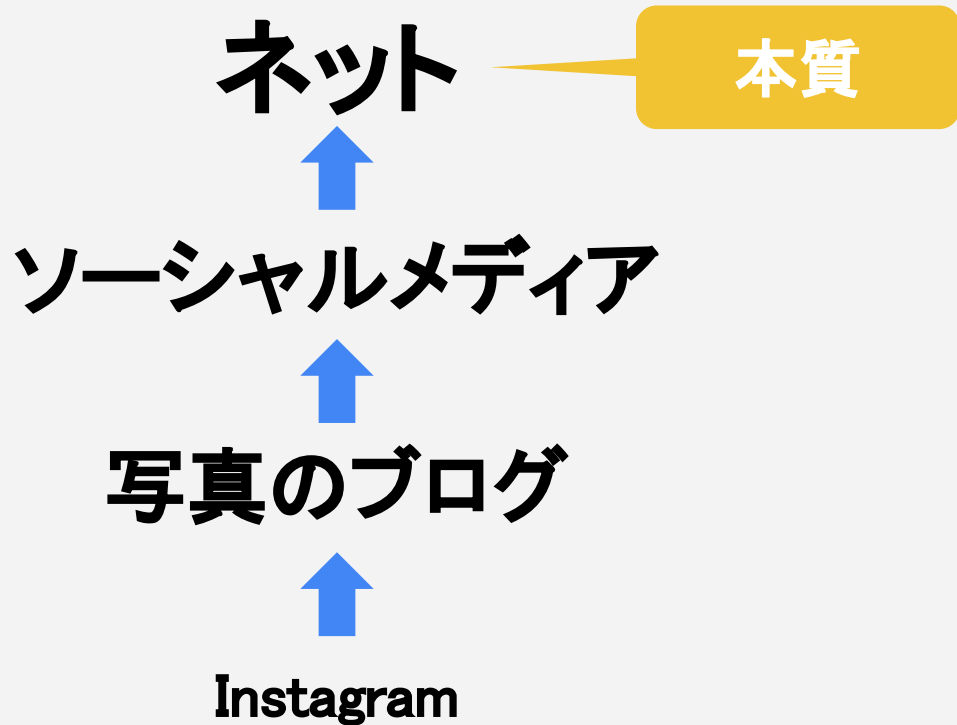
チワワ

本質

抽象的



具体的



## 強みとは？

1. 提供できるものが**ターゲット**が喜ぶもの
2. そしてそれを**ライバル**が持っていない場合



**強み**



# コアって何？

1. コア = 本当にやりたい事

## コアのまとめ

1. なぜその商売をしているのか？
2. お客様にどうなって欲しいか？
3. あなたが怒りを感じる対象は？
4. 好きだったもの、得意だったもの、興味があった事

## コア発掘

1. ビジネスをしている理由
  - ▶ 価値観の明確化
2. お客様にどうなって欲しいか？
  - ▶ 理念につながる
3. 怒りや嫌悪感
  - ▶ 独自の強みと関連

# 顧客分析の手順

最も理想的なターゲットをひとりに決定する

「デモグラフィック分析」



「サイコグラフィック分析」



「悩み願望分析」



「会話の作成」

## ターゲット選定1 見込み客のデモグラフィック変数の分析

1. 年齢
2. 性別
3. 世帯規模
4. 所得
5. 職業
6. 学歴
7. 住所
8. インターネットの環境(利用時間、デバイス)

## ターゲット選定2 見込み客のサイコグラフィック変数の分析

1. 仕事への価値観
2. お金への価値観
3. 人間関係への価値観
4. 健康への価値観
5. 流行への感度

## ターゲット選定2 見込み客のサイコグラフィック変数の分析2

1. 価値観の抽象化
2. ライフスタイルの抽象化

※それぞれ抽象化してまとめる

## ターゲット選定3 見込み客の悩み、願望分析

- 悩みや課題

- 
- 
- 

▶ 願望、理想

悩みがなくなると？

裏ニーズ



## ターゲット選定4 ユーザーとの会話を作る

### 1. ターゲットとあなたとの会話を想定



# ライバル分析

# ライバル分析

1. 市場を定義する
2. ライバルを考える
3. ライバル企業を分析する

# ライバル分析シート

1. お客様の悩み・願望＝市場
2. 直接競合
3. 間接競合

# ライバル分析シート

	1	2	3
企業名			
キャッチコピー			
独自のウリ、強み			
顧客			
商品構成			
価格			
参考にしたい点			
弱点			

## 武器を考える

1. これまでの経験から考える
2. お客様に提供できるものは何か？

# 武器分析シート

	以前	現在の仕事	周辺、その他
知識			
経験			
ノウハウ			

# 事前準備編

## 1. 2つの確認事項

▶ランディングページを作る上での前提

## 2. 自社の強み分析

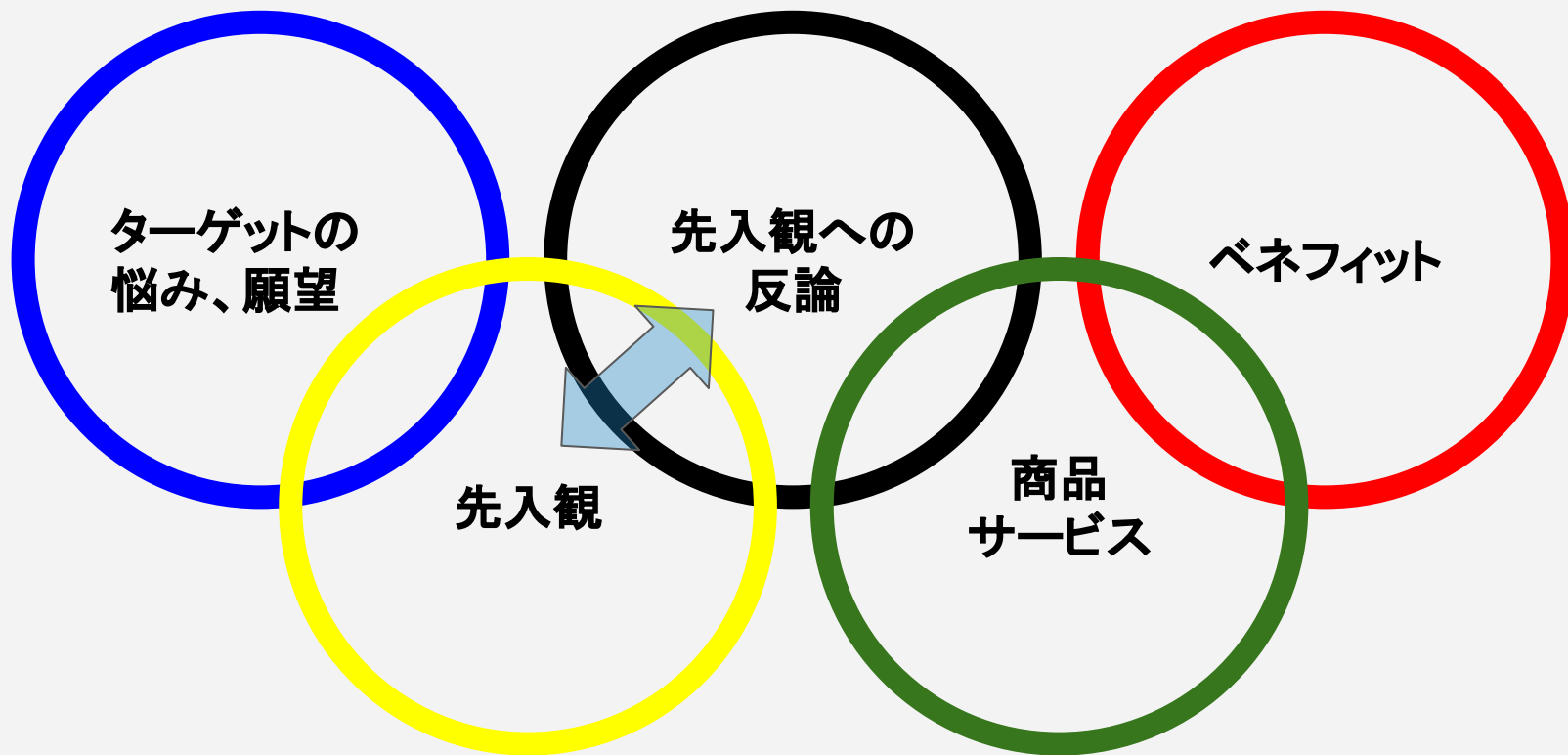
▶コア、ライバル、ターゲット、武器を考える

## 3. セールス5つのポイント

▶ランディングページを構成するストーリー



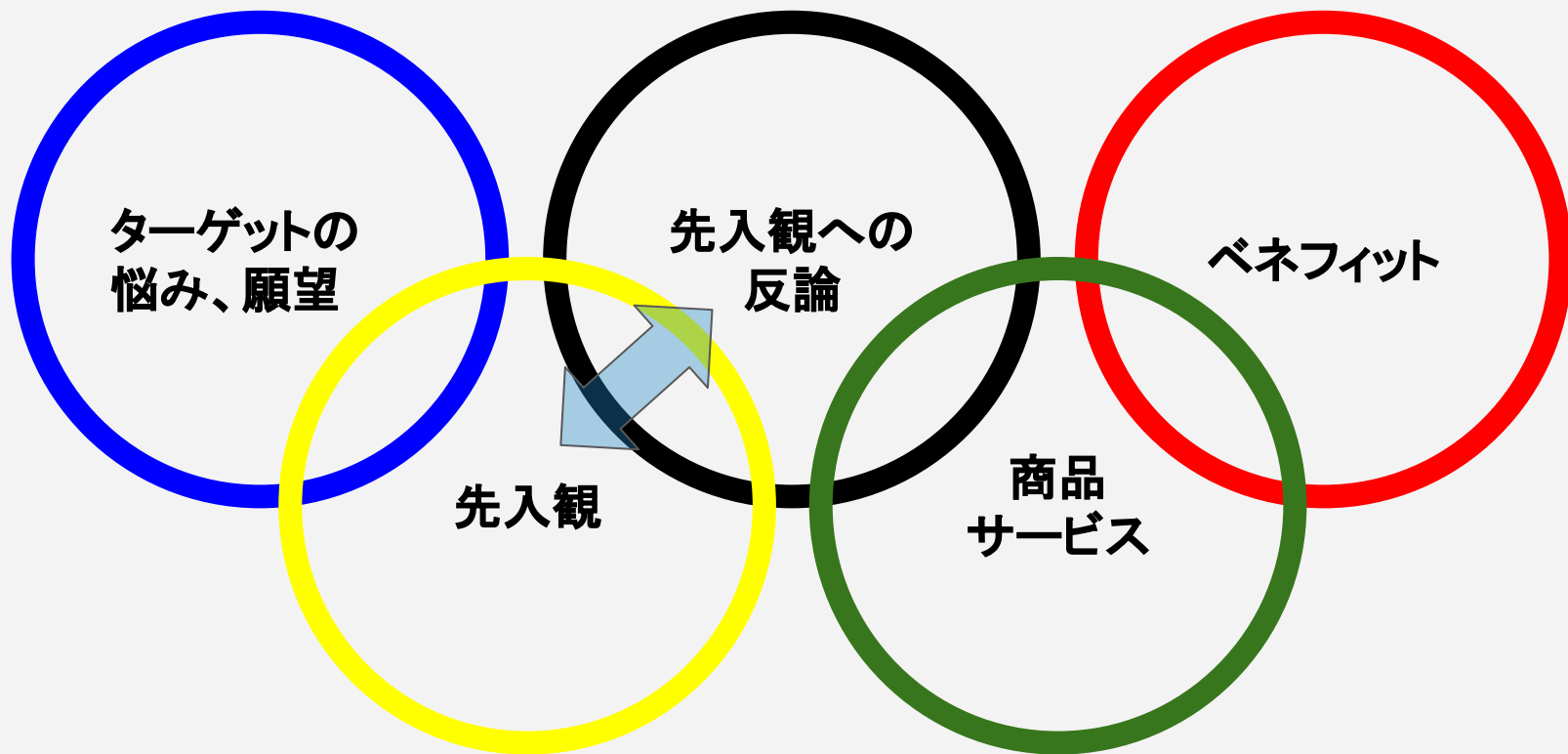
# セールスの5つのポイント(ランディングページを構成するストーリー)



## セールスの5つのポイント「①ターゲットの悩み」

1. ターゲットの悩みを考える
  - ▶「～～でお困りの〇〇の方へ」
  - ▶「～～でお悩みの〇〇の方へ」
2. ターゲットの悩みを設定。

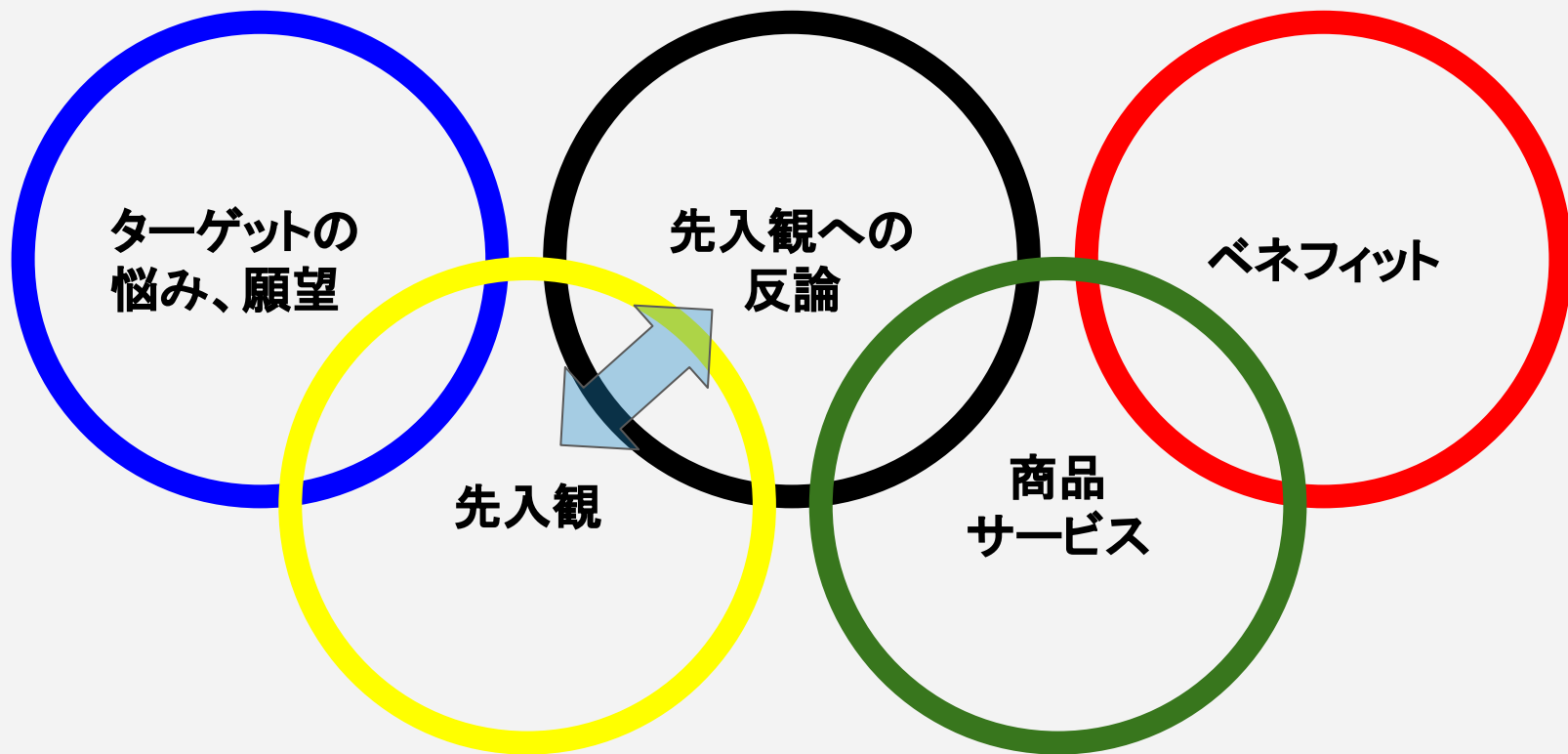
# セールスの5つのポイント(ランディングページを構成するストーリー)



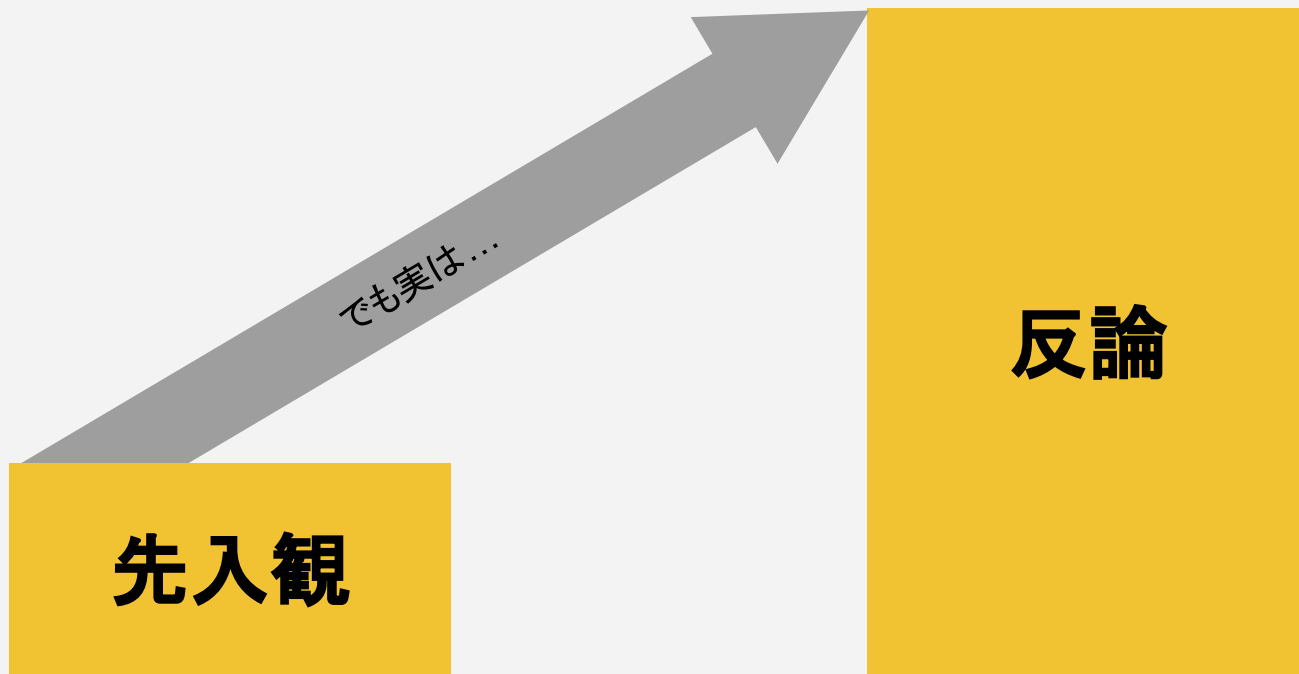
## セールスの5つのポイント「②先入観」

1. 抱える悩みや課題を解決するにあたって、お客さんがまず最初に浮かぶ解決方法を3～5つ考える

# セールスの5つのポイント(ランディングページを構成するストーリー)



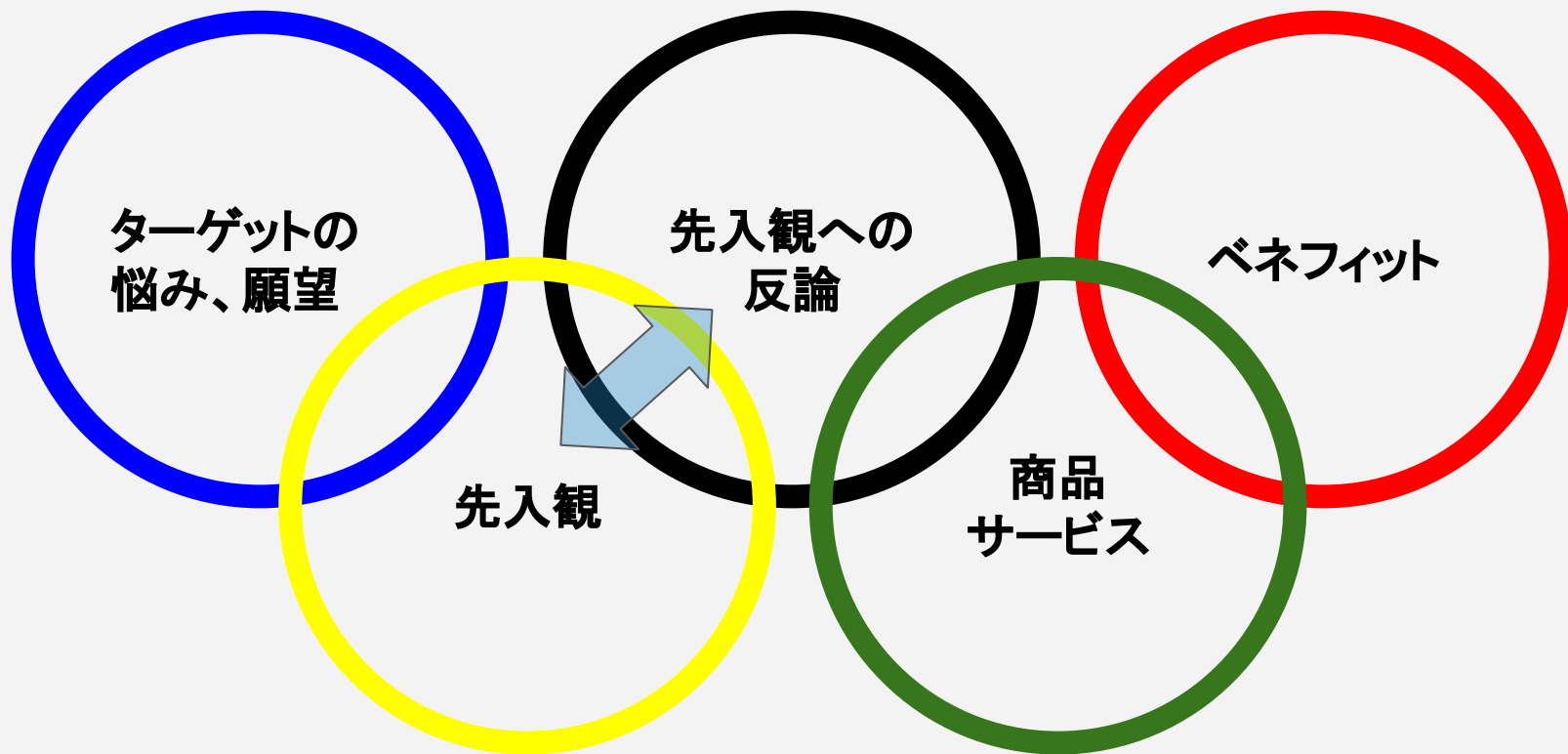
# ギャップを見せると興味が湧く



## セールスの5つのポイント 「③先入観への反論」

1. ターゲットが考える先入観の解決策と、自社の考え方の大きな違いを伝える
2. なぜ、その方法だとうまくいかないのかの理由を伝える
3. 「A」ではなくて「B」という伝え方をする

# セールスの5つのポイント(ランディングページを構成するストーリー)

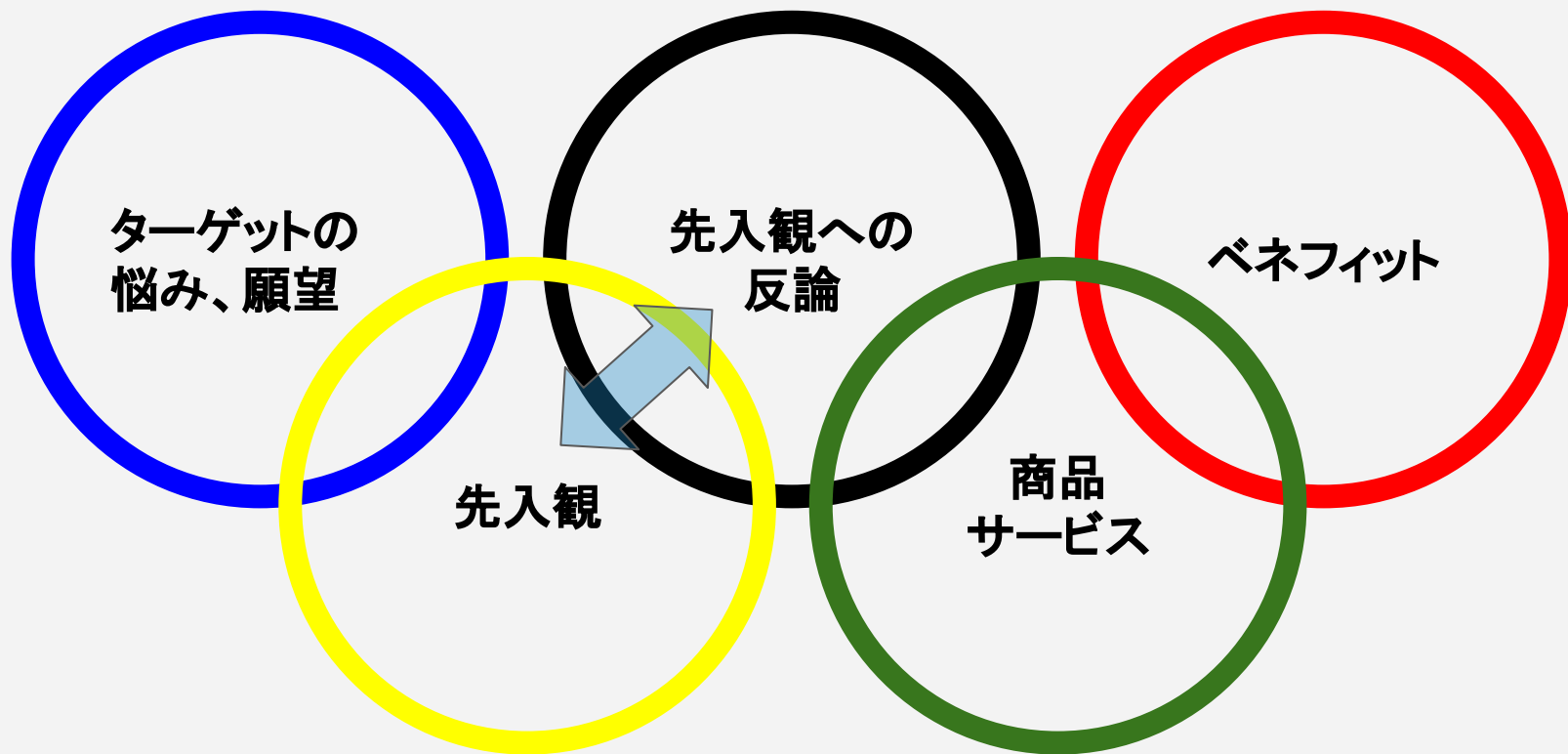




## セールスの5つのポイント「④商品・サービス」

1. 商品、サービスや独自の手法やノウハウの概要を伝える
2. 今ある商品の概要を伝える。
3. 難しく考えるのではなく、そのままの内容を伝える。

# セールスの5つのポイント(ランディングページを構成するストーリー)



## セールスの5つのポイント「⑤ベネフィット」

1. 特徴はベネフィットではない
2. お客様が具体的にどう嬉しいか？を考える



～という特徴だから、あなたは〇〇できる

## セールスの5つのポイント「⑤ベネフィット」

### 1. ベネフィットを考える3つの視点

どうしても思い浮かばない場合は、この方法で考えてみましょう。

- a. お金が節約できる
- b. 時間が節約できる
- c. お金が稼げる

誰でもできる  
穴埋めライティングテンプレート

# 穴埋めライティングテンプレート

1. ターゲット
2. ヘッドライン
3. 共感
4. 先入観
5. 先入観への反論
6. プロフィール
7. 商品・サービス
8. ベネフィット
9. ベネフィットの証拠
10. 商品を提供する理由
11. 料金
12. 保証
13. 特典
14. 場合によっては～
15. よくある質問
16. まとめ

# 穴埋めライティングテンプレート

## 1.ターゲットの設定

---

「<ターゲット>の方へ」

「〇〇でお悩みの〇〇の方へ」

# 1.ターゲットの設定

ランディングページの制作でお困りの  
コンサルタント・士業・整体・サロンなどの”ひとりビジネス”の方へ

どうして**2時間**でセールスレターが書けて  
週に**3～5個**のペースでLPをリリースできるのか？

---

「テンプレート」と「ツール」を使って  
外注せずにランディングページを自作する方法

---



# 穴埋めライティングテンプレート

## 2. ヘッドライン

---

### ヘッドライン

「どうして～～～することができるのか？」

### サブヘッドライン

「～～して～～する方法」

# ヘッドラインはおいしそう？

---

## 1. 「おいしそう」と思って、人ははじめて行動する

- おい**そう**

 **ここを見せる**

- おい**しい**

- おい**しかった**

## 2.ヘッドライン

ランディングページの制作でお困りの  
コンサルタント・士業・整体・サロンなどの”ひとりビジネス”の方へ

どうして**2時間**でセールスレターが書けて  
週に**3～5個**のペースでLPをリリースできるのか？

---

「テンプレート」と「ツール」を使って  
外注せずにランディングページを自作する方法

---

# 穴埋めライティングテンプレート

## 3.共感

---

「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>

## こんなことでお悩みではありませんか？

- ✓ Facebook広告のノウハウはわかったけど、肝心の出稿用ページがない
- ✓ 効果の出るランディングページが欲しいけど外注費は払いたくない
- ✓ ブログは更新しているけど、LPがないので全然仕事に結びつかない
- ✓ 有料の商品・サービスをウェブ上で販売できるようになりたい
- ✓ お金をなるべくかけないでお客さんを集客できるようになりたい
- ✓ ブログとメルマガは自分でできたけどLPだけは自分でできない
- ✓ 簡易的なページは作れるけど実用的なページはつくれない
- ✓ コピーライティングは学んだけど、ランディングページが作れない

# 穴埋めライティングテンプレート

## 4.先入観

---

＜先入観1＞

具体的説明

＜先入観2＞

具体的説明

＜先入観3＞

具体的説明

でも、実は...

## その解決にこんな取り組みをしていませんか？

### その ① ランディングページ 制作 費用」と検索

ランディングページに限らず、ネット上で制作代行業者を探すときにみんなが行っている方法です。

事業家たるもの、経費を減らすことは経営における必須事項です。ですので、できるだけ安く済む方法はないかと考えて検索します。

その中からページが綺麗で信用ができそうな業者数社に問い合わせを行います。そして、相見積もりを取って、最安価格を提示した業者に依頼するという流れです。

### その ② ランサーズでフリーランスの方に頼む

時代は便利になり、近頃はクラウドソーシングなるものを利用できるようになりました。

ネット上でフリーランスの方などに低価格で依頼することのできるサービスです。HPやLPなどのウェブ制作やロゴやヘッダー画像などのウェブデザインを依頼できます。

その筆頭がランサーズで、多くの経営者にとって非常に価値あるサービスです。ここでランディングページ制作を依頼するという選択肢もあります。

### その ③ ホームページを作ってもらった人に頼む

今ではホームページを持っていない会社はほとんどありません。

つまり、多くの会社はホームページ制作を通して、ウェブ関係の会社とお付き合いがあるといえます。そして、その会社しかウェブ関係の会社とお付き合いはない場合も多いです。

そのため、ランディングページを制作する際も依頼します。一度取引のあったホームページ制作業者の方が楽ということですね。

# 穴埋めライティングテンプレート

## 5.先入観への反論

---

＜先入観＞ではなく＜反論＞が大切なんです

根拠の説明



## ランディングページなんて 「外注」しないで「自作」すればいい

昔は、ランディングページを1個作るのも一苦労でした。

1. HTML言語を使ってページの骨組みをつくる
2. CSSを使ってページの要素を装飾する
3. FTPソフトを使ってネット上にアップロードする

ザックリと手順をピックアップしました。明らかに

「難しそう…」

ちなみに、この手順ってというのは「ブログ」や「ホームページ」も一緒なんです。

# 穴埋めライティングテンプレート

## 6.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、こ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>のおかげなんです。

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。

## はじめまして



申し遅れました。

いわさき写真教室の岩崎と申します。

私はこれまでずっと広告写真家をやってきました。

今は、コンサルタント・士業・整体・サロンなどの知識や技術を提供するひとり経営者の方に向けて、オンライン動画学習プログラムを提供しています。

さて、ここまでの話をお聞きしていかがですか？

どう感じていらっしゃいますか？

1. 「ランディングページを自分で作れるわけがない」
2. 「どうせ本当のところは難しいに決まっている」
3. 「パソコンが得意な人だからできたんでしょ？」

# 穴埋めライティングテンプレート

## 7.商品・サービス

＜商品・サービス＞の内容を紹介

# ランディングページ構築 1 DAYワークショップ

では、「1 DAYワークショップ」の内容をご紹介します。  
コンセプトは非常にシンプルです。

「今見ているこのページを作れるようになってもらいます」

もちろん、内容はあなたの商品・サービスにカスタマイズしたものです。

「準備編」ウェブセールスコピー習得

「実践編」ランディングページ制作

それぞれ3部ずつ、合計6部に分かれています。

**1日でランディングページとウェブセールスコピーを速修していただきます。**

# 穴埋めライティングテンプレート

## 8.ベネフィット

この<商品・サービス>で

あなたが得られるメリット

ベネフィット1

ベネフィット2

ベネフィット3

## 「1 DAYワークショップ」に 参加するメリットをまとめます

### 1 DAYワークショップで あなたができるようになること

- ✓ Facebook広告のノウハウはわかったけど、肝心の出稿用ページがない
- ✓ 効果の出るランディングページが欲しいけど外注費は払いたくない
- ✓ ブログは更新しているけど、LPがないので全然仕事に結びつかない

# 穴埋めライティングテンプレート

## 9.ベネフィットの証拠

---

1.お客様の声

2.推薦

3.実績



## 参加者の声



あれから多少の上下はありますが、100万ペースが基準になりました。先月は過去最高の140万超えです！やたー！

今になっても、岩崎さんから教わったリスティングの知識は、日々の売上げに直結しているので、全然不安がありません。



16:19



18:50

こんにちは。

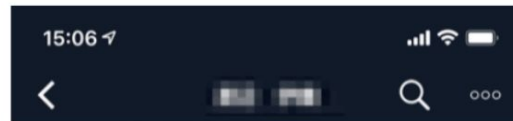
の売上が、今年に入って90万円台は何度もあったんですがなかなか100万円の壁は超えずでしたがやっと8月上140万円でした！いつもありがとうございます！



16:32

岩崎さん、お待たせ致しました！

本日、予約がパンパンになりました！明日からしばらく予約パンパンの状態が続きますので、先程PPCをストップ致し



13:30

ありがとうございます！

売り上げは僕とパート2人で235万でした。

ホームページ経由で単価があがっているのと今年からの次回予約の徹底が効果出てると思われます。



岩崎潤

13:58

おお、すごい！

最初は150万円くらいでしたっけ。前年比160%くらいですね。

単価は6,500円、初回リピート率40%くらいだったと思いますけど、どれくらい

# 穴埋めライティングテンプレート

## 10.商品・サービスを提供する理由

「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。  
違いは〇〇だけです。

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が。  
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。

## なぜ今回「1DAYワークショップ」を開くことにしたのか？

私はこれまで、

「コピーライティングは勉強したけど、ページが作れないから全然実践ができていない」

「集客やマーケティングのノウハウはたくさん知っているけど、売上に結びついていない」

「SNS、ブログ、YouTube」すべてやっているけどまったくお客さんが獲得できていない

というコンサルタント・士業・サロンなどの知識や技術を提供する経営者をたくさん見てきました。

その一方で、「この前のセミナーの飲み会で聞いた話を次の週には実践している」など学びをすぐに行動に移して、どんどんビジネスを拡大させていく方を見てきました。

**どちらの方も提供している「商品・サービス」自体にはそれほどの違いはありません。**

違いはただ「コツを知っているかどうか」だけなのです。

今回でいえば、「ランディングページ制作ツール」や「ランディングプレート」のことですね。一方が勤勉で、もう一方が怠け者というわけでは決してありません。

# 穴埋めライティングテンプレート

## 11.料金

今回の<商品・サービス>は〇〇ではなく、△△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、それでも本当に役立つかどうかわからない。  
そんな方のために、返金保証をご用意しました。

## 参加費用について

今回のワークショップでは短期的に通用するノウハウではなく、長期的に活用することができるものを習得します。

通常ランディングページ制作費用は、高ければ**100万円以上**、成果を見込めば、どれだけ安くても20万円はかかります。オプション料金などを入れれば、**平均30~50万円**といったところでしょう。

そのランディングページをワークショップ参加後には自分で作ることができるようになります。生涯的な利益を考えれば、参加費用は10万円、あるいは20万円でも決して高くないでしょう。

ですが、今回のワークショップの参加費用は39,800円にさせていただきます。

**参加費用（一般価格） ▶ 39,800円**

**LINEお友だち限定価格 ▶ 29,800円**

さらに、**LINE読者限定で1万円割引の29,800円**でご参加いただけるようにします。

（2名でご参加いただく場合は、1名様は特別価格24,800円）にてご参加いただくことが可能です。

また、それでも本当に役立つかわからない、そんな方のために返金保証をご用意しました。

# 穴埋めライティングテンプレート

## 12.保証

どれだけこの<商品・サービス>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

どんな理由でも〇〇日以内であれば、料金を返金いたします。

安心してお試しください。

## 30日間の満足保証

このワークショップで

**「2時間でランディングページを自分で作る方法を習得できる」**

**「ウェブセールスコピーを習得することができるようになる」**

**「効果実証済みのランディングページテンプレートに手に入る」**

といっても、あなたにはまだ不安があるかもしれません。でも満足保証があるのでご安心ください。

もしワークショップに参加してあなたが満足しなかった場合どんな理由でも30日以内であれば、無条件で参加費を100%お返しします。安心してご参加ください。

さらに…

# 穴埋めライティングテンプレート

## 13.特典

---

<特典1>

<特典2>

<特典3>



## 参加者限定の【12大特典】があります

ご参加いただいた方には以下の12個の特典をプレゼントします。

いずれも、普段私が使っているものです。

あなたが今後「ランディングページ」を作ったり「ウェブセールスコピー」を実践していく中で活用できるものということです。

また、「1DAYワークショップ」で作ったランディングページを、もっと有効活用するために「ヘッダー画像テンプレ」や「ボタン画像素材テンプレート」もプレゼントします。

**12大特典**

## 13.特典

---

商品・サービスの提供前後で必要となるものを考える

- **テンプレート(マニュアル)**
- **アフターサポート**

例)

- **4種類のヘッダー画像テンプレートや**
- **秘密のFacebookグループ、チャットワークなど**

# 穴埋めライティングテンプレート

## 14. 場合によっては～

自信を持ってお勧めする <商品・サービス> ですが  
1つだけお伝えしておかなければいけないことがあります

あなたがもし〇〇するなら

<誤った理解1>  
<誤った理解2>  
<誤った理解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。  
上記の方がこの <商品・サービス> では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

<正しい意図1>  
<正しい意図2>  
<正しい意図3>

であれば、この <商品・サービス> はきっと気に入っていただけます。

## 場合によってはご参加頂けない場合があります

「1DAYワークショップ」と「参加後のアフターサービス特典」についてご紹介させていただきました。

ここで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、ランディングページの作り方を学ぶなら

豪華なデザインで情報を扱う起業家のようなランディングページコピーライティングは他人の商品を売るようなガッツリしたもの

というような事がお望みでしたら、このワークショップは見当違いです。

上記の方は、このワークショップではご満足いただく事が難しいと思いますので、他の教材の業者様にご依頼ください。

でも、もし、お望みが

実業向けのランディングページあくまでも本業を加速するためのコピーライティング派手ではないけど、地に足ついたウェブ制作スキル

であれば、このワークショップはきっと気に入っていただけます。

情報起業家向けではなりませんし、ゴージャスなデザインを習得できるワークショップではありません。

ですが、経営者のランディングページ制作には最適の内容になっていますので、十分に活用していただけます。

## 14. 場合によっては～

---

<誤った理解>

▶ 競合との差別化を行う

<正しい意図>

▶ 商品・サービスの独自化

# 「ユーザーの誤った理解」について

---

## ▶コンサルタントの場合

→1ヶ月で売上を2倍にして欲しい...

## ▶整体師の場合

→1回来ただけで腰痛が治る...

## ▶サロンの場合

→お試しプランだけでシミが取れる

提供できるものと提供できないものをきちんと伝える。

できない事は先に言うておく。

そうする事で、不要なクレームや過剰な約束を避けましょう。

# 「提供者の正しい意図」について

---

## ▶コンサルタントの場合

→成果が出るには時間がかかるけどその後着実に売上が上がる

## ▶整体師の場合

→症状に向き合って根本の原因を解決したい方...

## ▶サロンの場合

→継続的に通う必要があるけど、キレイにシミが取れる

着実に結果を出すためのランディングページ

本業を加速するためのコピーライティング

派手ではないけど、地に足をつけたウェブ制作スキル

# 穴埋めライティングテンプレート

## 15.よくある質問

---

小さな疑問を解決するのが目的

- ・支払い方法
- ・申し込み方法
- ・初心者
- ・サポート
- ・必要なもの



## よくある質問

Q パソコン初心者ですが、大丈夫でしょうか？

A 検索エンジンを使って検索したことがない場合やメールをパソコンで送受信したことがない場合は、ついていけないかもしれません。反対に上記が問題なくできるのであれば、十分に有意義なお時間になるかと思います。

Q 支払い方法はクレジットカードのみですか？

A はい。参加費のお支払い方法はクレジットカード支払いのみにて受付しています。難しい場合はデビットカードをご使用ください。

Q どんな業種に向いていますか？

A ひとり経営者の方であれば、どんな方でも対象です。原理原則は一緒ですので、どんな業種でもご活用頂けます。

# 穴埋めライティングテンプレート

## 16.まとめ(あとがき、追伸)

---

最後のパートです。

- ・オファー
- ・ベネフィット
- ・メッセージ

ここまでお読み頂きありがとうございます。

もしかすると、いきなりここを読んでいるかもしれませんね。私もそのタイプです。

上から読んでも、ここから読んでもご理解頂けるように、お伝えさせて頂いたことをまとめさせていただきますね。

今回、いわさき写真教室で「ランディングページ制作」と「ウェブセールスコピー」を1日で一度に習得できる「勉強会」を開催することになりました。

この勉強会に参加することで、「2時間でセールスレターを書くことができるようになって、1週間に3～5個のペースでランディングページをリリースする」ことが可能になります。

なぜなら、私が実際に行っていますし、その実践のキモである「ランディングページテンプレート」とその活用方法を公開するからです。

この勉強会では、1人1人の参加者の方をしっかりとフォローしながら進めていくために、各回の参加人数は5名様までと非常に少人数での開催となっています。

少しでも「役に立ちそうだな」と思われたのであれば、お早めにお申込みくださいね。