

# ランプセム

ランプ、作るってよ





カツヨ

狙ったキーワードで  
表示されてる？

SEOライティング、  
少しは出来るように  
なってますかね？

カツミ



まだです！



じいじい



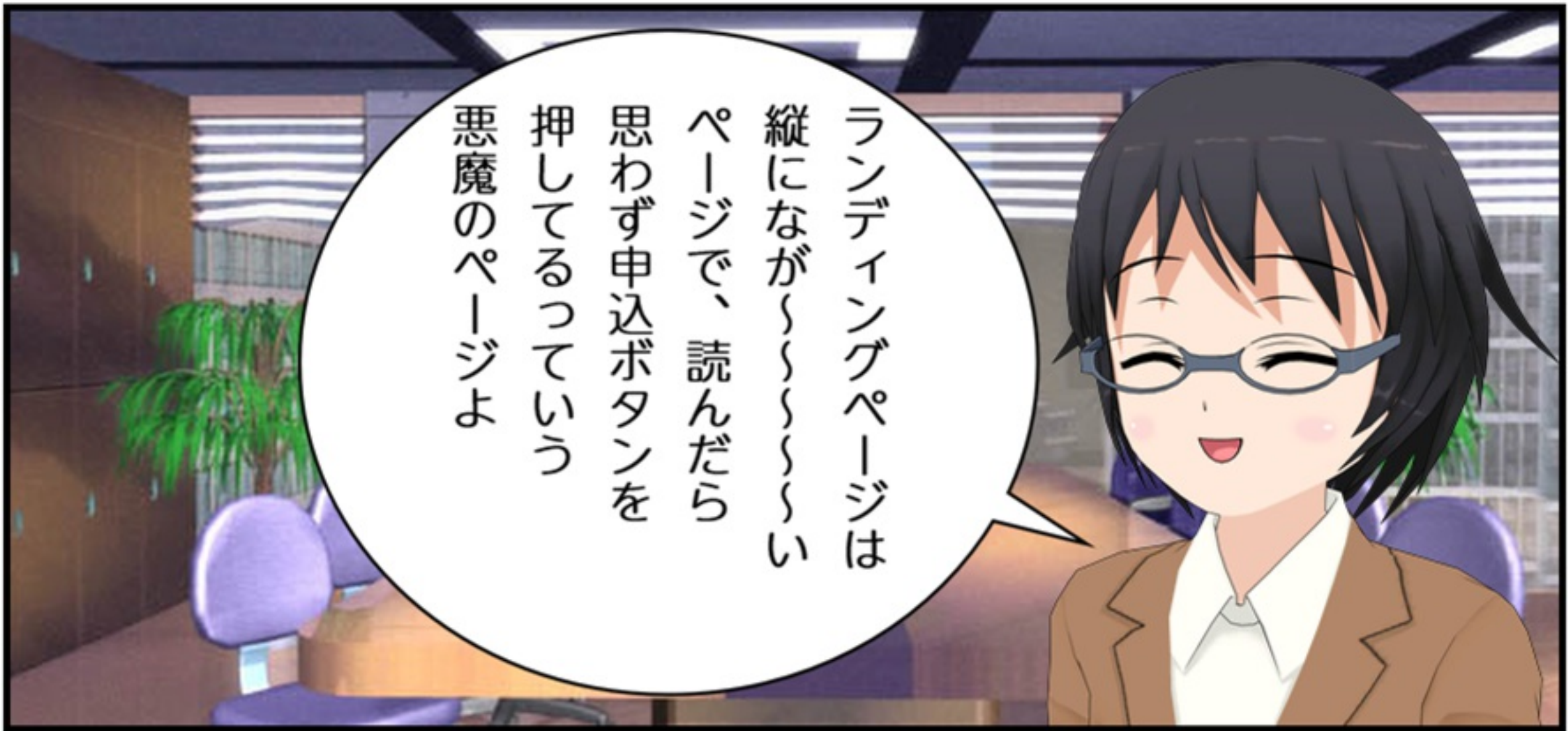
じゃー、  
今日は次に  
行くわよ

効果は3ヶ月くらいで  
出てくるようになるわ。  
それまでは、  
記事を量産するのよ

Web集客&収益化の仕組み作り  
～ランディングページ編～

今日から、  
集まった見込み客を  
顧客にする為の  
仕組みに突入よ

はい  
SEOライティングは、  
見込み客を  
集めるために  
必要だったんですね



あの人が  
キレイになった秘密を  
こっそり公開します



1日わずか **13.2円**

Re:Cure H2  
リキユアH2

手軽に摂れる水素水。  
圧倒的なコストパフォーマンス!!

通常価格 54,000円

お買い求めはこちら ▶

**18,333円**  
(税込み価格 19,800円)

あの人が最近とっても綺麗になったと評判だ。  
わたしもあの人が綺麗になったと思っている・・・  
毎日とてもいそいそと頑張っている。

前にハリが出てきて、笑顔も素敵  
先日、一緒に温泉旅行に行った人によると、肌のよでお酒が飲  
らしい  
化粧のノリも以前と比べてとっても良い  
それ以前より少し薄くなったような気もする  
綺麗な笑顔により一層魅力もかかった



わたしと同じ歳とは思えない・・・

わたしは今年46歳、旦那と子供2人と暮らしている。  
仕事と子育てに追われて、気がついたらすっかり前はボロボロ  
肌も細めの眉を薄くしている。  
化粧品も成分より安さを優先している

綺麗な彼女の笑顔につられて、彼女はいつも笑顔の中心。  
私も面白くて、人当たりも良い

同じ歳のわたしとはまるで違う。

でも、ほんの少し前までは、彼女も同じようだったのに、一体何があったんだろう？

わたしは勇気を出して、彼女のこっそりと聞いてみた  
すると、彼女はいつもの素敵な笑顔で教えてくれた

「これで水素水を作って飲んでるだけよ」

手軽に摂れる水素水。圧倒的なコストパフォーマンス!  
1日わずか**13.2円!**

お客様の**声**が届いています

むくみにくくなった!

水素水は目撃者が続々いたり雑誌で紹介されていたりと、  
以前からとても興味がありました。

水素水を飲み始めて、最初は「ただの飲み水かな～」と半  
信半疑でしたが、飲み続けていくうちに効果を実感出来まし  
た。

私が一番効果を感じたのは「むくみにくくなった」ことです。  
むくみやすい体質で、飲み過ぎた日の翌日や寝すぎた日は必ずとって良い程、目が一重になっ  
ていたのですが、それがなくなりました。\*

今日で飲み始めて1か月以上たちました。  
毎朝の化粧ノリもとても良く、肌荒れもなくなりました。  
良く寝るというダイエット効果ですが、私自身痩せたい為、これは可もなく不可もなく、といった  
感じでした。

毎年ヘトヘトになっている身体を元気に過ごすことが出来たのは、水素水のおかげかもしれません。\*



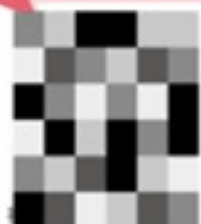
化粧ノリがよくなり、便秘も解消されました

1か月ほど、1日2,3回飲ませていただいています。

まず最初に実感した効果が、化粧のノリの良さでした。2日  
目の夜、化粧ノリが肌に沁み込むのを感じ、次の日の朝、フ  
ァンデーションのノリに驚きました。  
それは、私の体質に馴染みやすいため、とてもあり  
がたいです。

でも一番うれしい効果は、便秘が解消されたことで、胃の調子もよくなり、むくみが取れまし  
た。

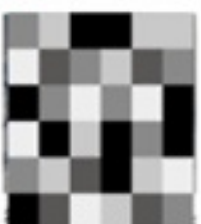
おかげさまで、今年の夏、毎年日焼けでもバテ知らずで元気に過ごすことができました。  
ありがとうございます。



健康診断の結果が・・・

仕事柄、生活がとても不規則で常に体がだるい  
状態でした。  
なので健康診断を受けるのが怖く、自分の体と  
向き合うことを避けてきたんですが  
水素水を飲むようになり、疲れにくくなり  
体の動きも軽くなりました。

先日、検査があり、人間ドックを受けに行きましたが、



なが〜い

おおっ!!



でしょ?



このページを  
最後まで読むと  
思わず買いたくなるのよ



眠っている時、人は副交感神経が働き、  
身体を休めています。  
目覚めの一杯は、交感神経を刺激して、  
身体を覚醒し、元気な一日を過ごせる  
ようになります。  
目覚めの一杯は、便秘にも効果的  
ですよ

お風呂上がりの一杯として



疲れた身体を癒やしてくれる入浴  
ですが、入浴により水分が身体か  
ら放出されています。  
お風呂上がりに水を飲んだらおい  
しいと感じるのは、身体が本能的  
に欲しているからです。

スポーツのあと



スポーツで身体を動かした後は、  
身体が水分を必要としています。  
汗や呼吸で放出された水分を補給  
する為にも水分が必要です。



一般的な水素水と比較すると・・・

会社名	形態	容量	価格
K社	パウチ	250ml	270円 (1個)
T社	パウチ	200ml	344円 (1個)
H社	パウチ	200ml	300円 (1個)
E社	パウチ	300ml	250円 (1個)
会社名	形態	1日当たり	販売価格
H社	サーバー	266円	104760円
G社	水素生成器	166円	月々4980円 (3年)

手軽に摂れる水素水。圧倒的なコストパフォーマンス！  
1日わずか**13.2円!**

WEB限定販売!

もちほびラクラク  
ご注文はお早めに!

Re:Cure H<sub>2</sub>  
リキユアH<sub>2</sub>

送料  
無料

~~通常価格  
27,000円~~ **18,333円**  
(税込み価格 19,800円)

お買い求めはこちら ▶





なるほど！  
通販サイトとかで  
よく見かけるやつですね



通販サイトだけじゃなく  
どんな商品でも使えるわ



そうなんですね。でも、  
ランディングページって  
作るのが難しそうです

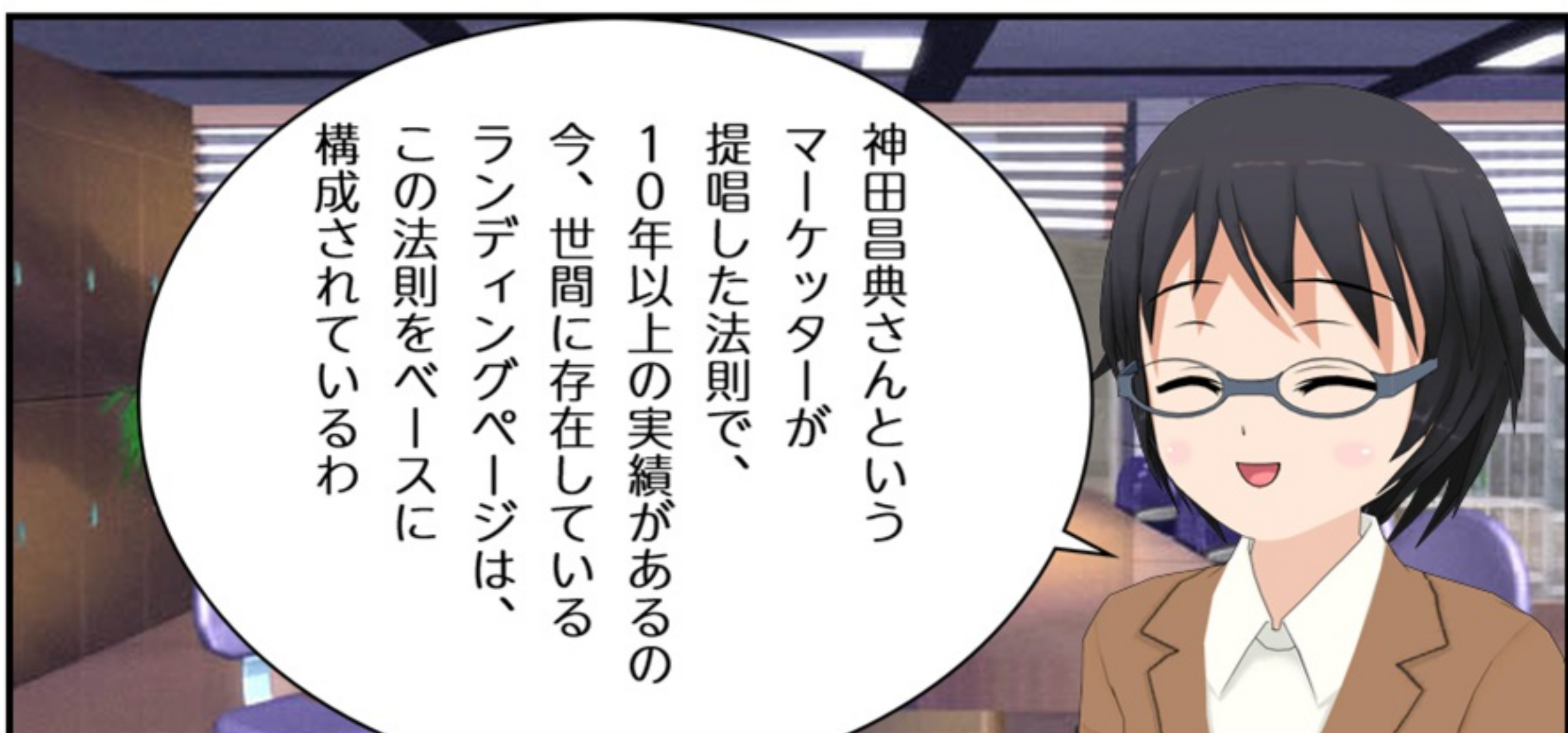


安心して  
ランディングページ  
には型があるのよ



法則ですか

それが、  
PASONAの法則よ



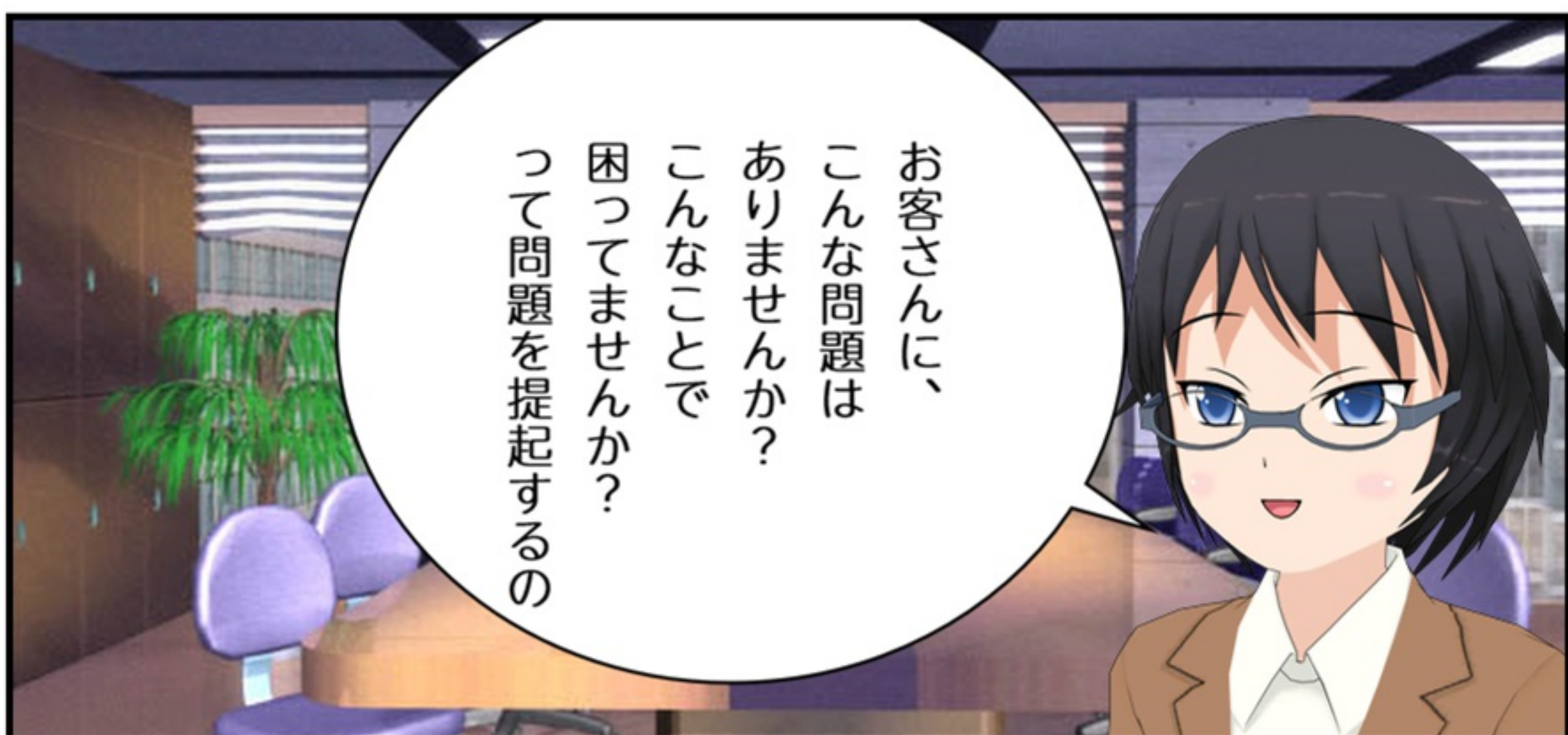
神田昌典さんという  
マーケットターが  
提唱した法則で、  
10年以上の実績があるの  
今、世間に存在している  
ランディングページは、  
この法則をベースに  
構成されているわ



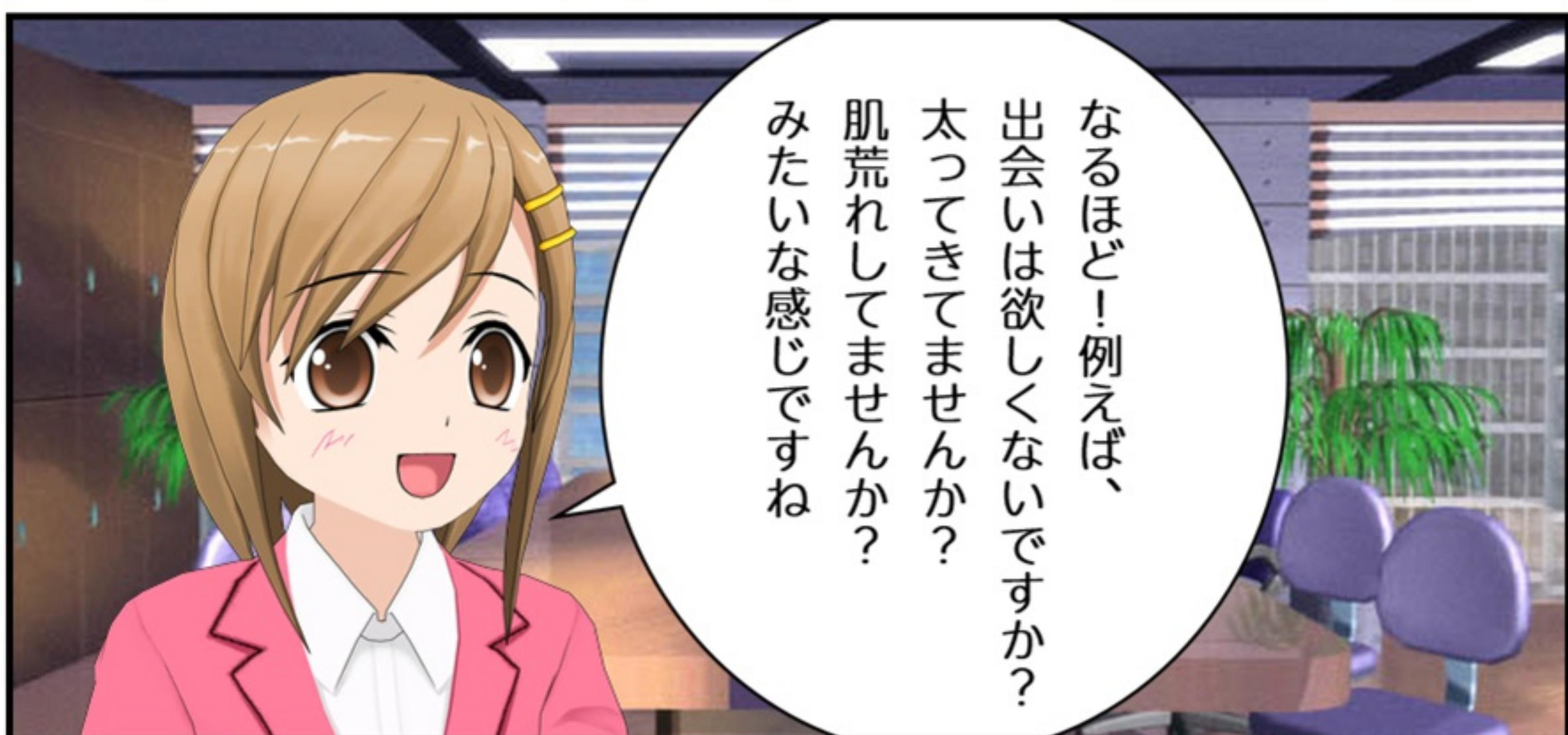




まずは、「P」の  
Problemは  
問題提起のことよ



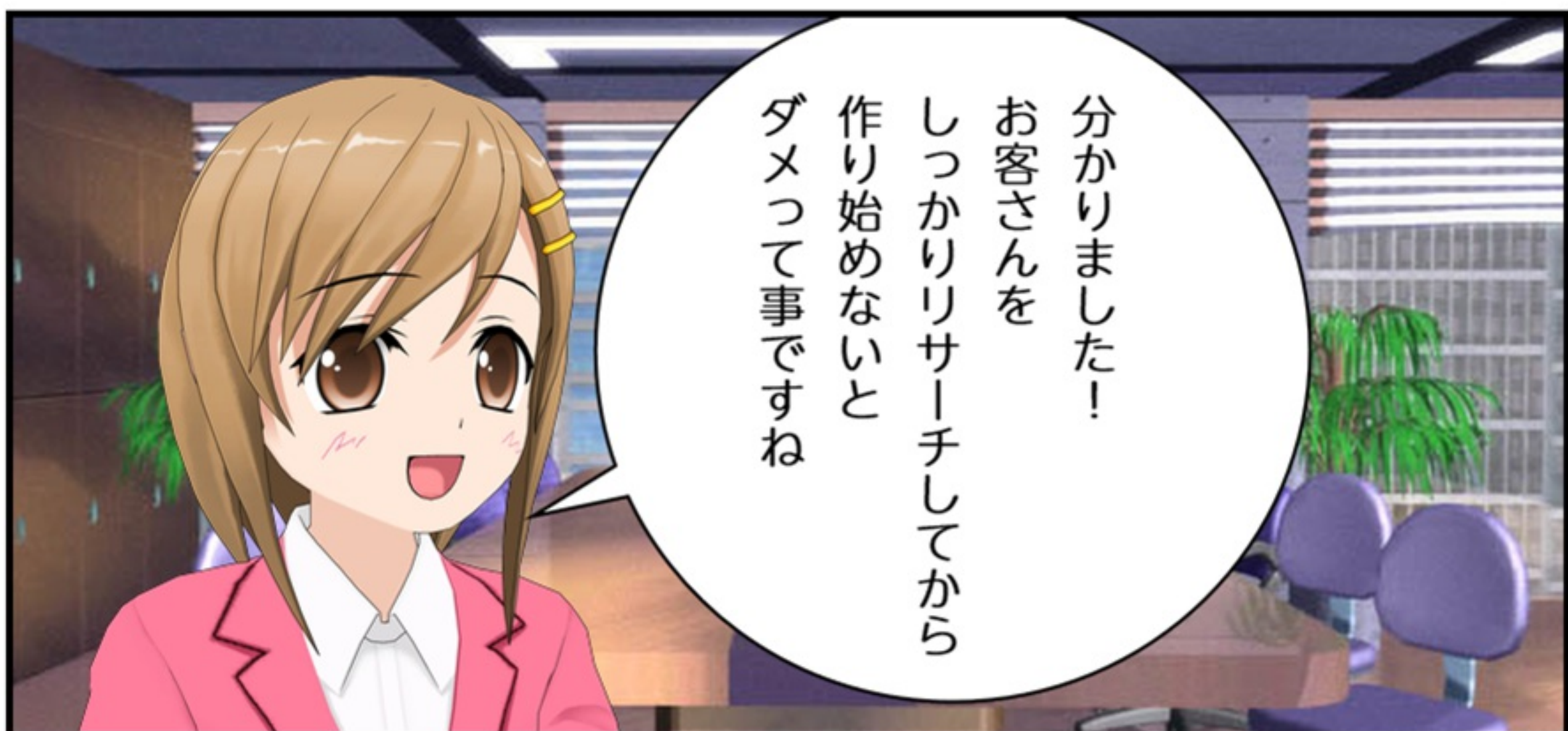
お客さんに、  
こんな問題は  
ありませんか？  
こんなことで  
困ってませんか？  
って問題を提起するの



なるほど！例えば、  
出会いは欲しくないですか？  
太ってきてませんか？  
肌荒れしてませんか？  
みたいな感じですね



そうよ  
お客さんが  
何に困っているか？  
どんな問題を  
抱えているかを  
しっかりと把握しておく  
必要があるのよ。  
ランディングページは  
このパートから  
始まるから超重要よ。  
見当外れだと  
全く読まれないわ

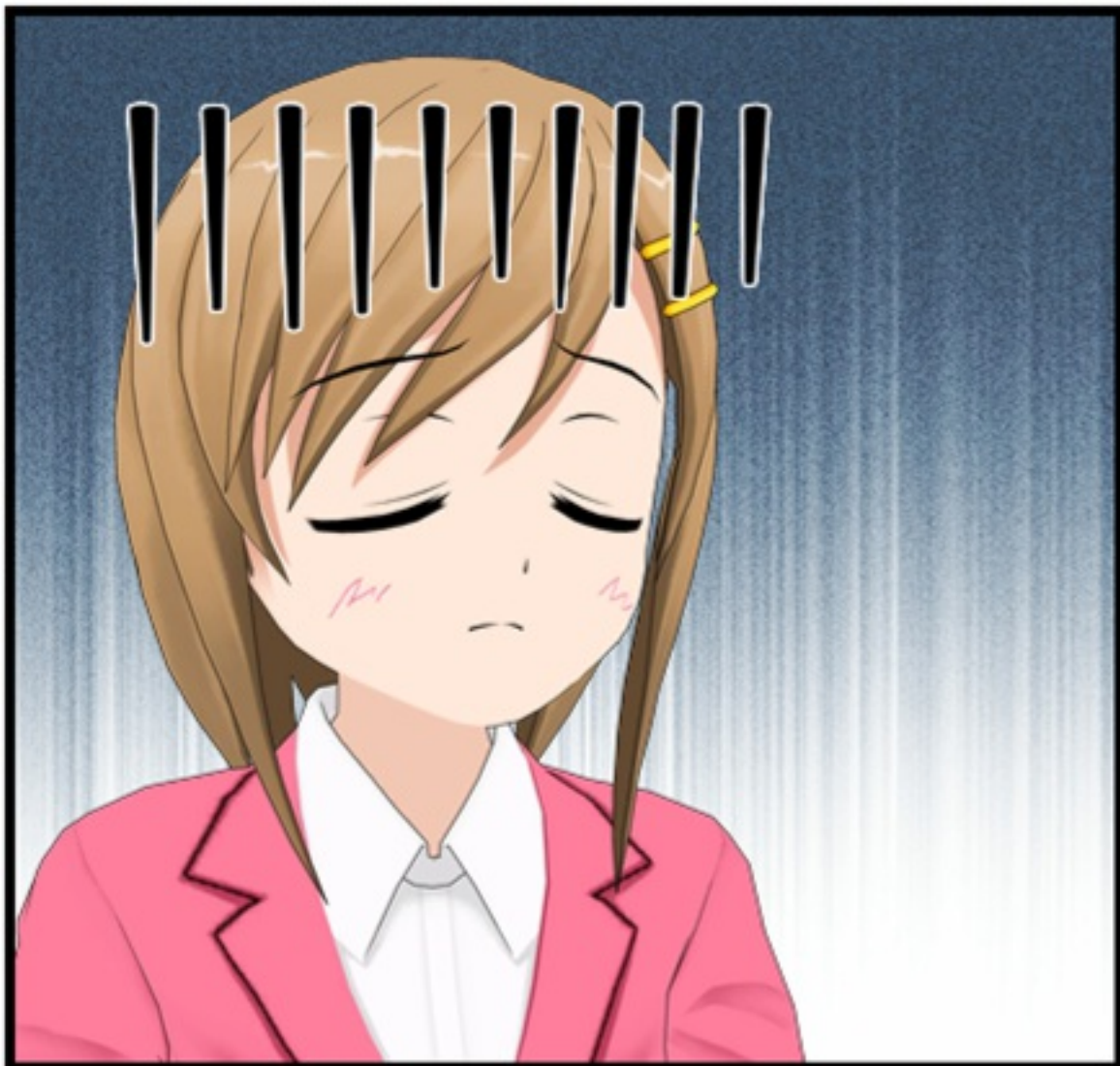


分かりました！  
お客さんを  
しっかりとリサーチしてから  
作り始めないと  
ダメって事ですね



じゃあ、次は「A」の  
Agitationね。  
Agitationは  
「炙り出し」の事よ

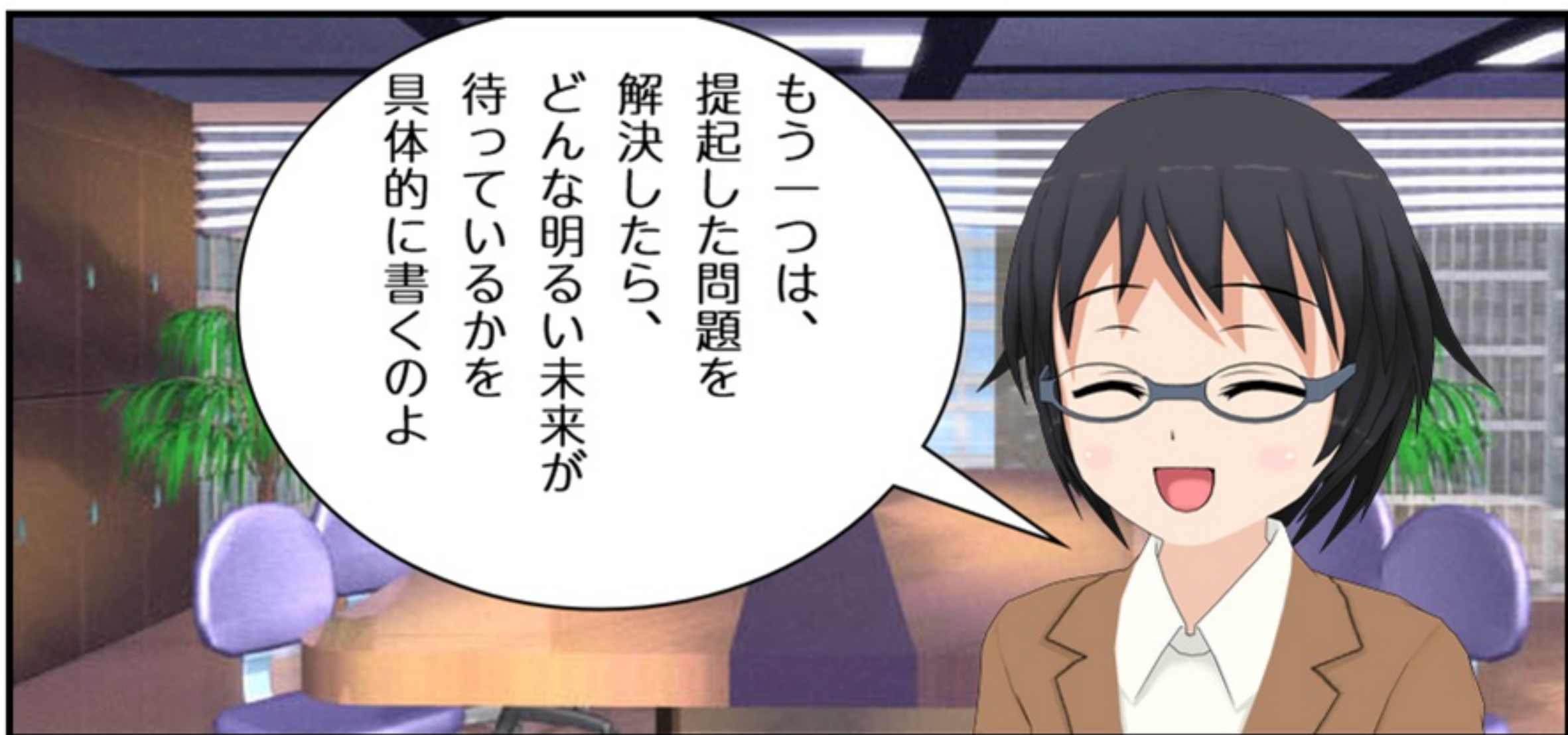
あ、理科の  
実験で・・・





ま、そんなに  
落ち込まないで。  
もう一つ、書き方が  
あるから

本当ですか？



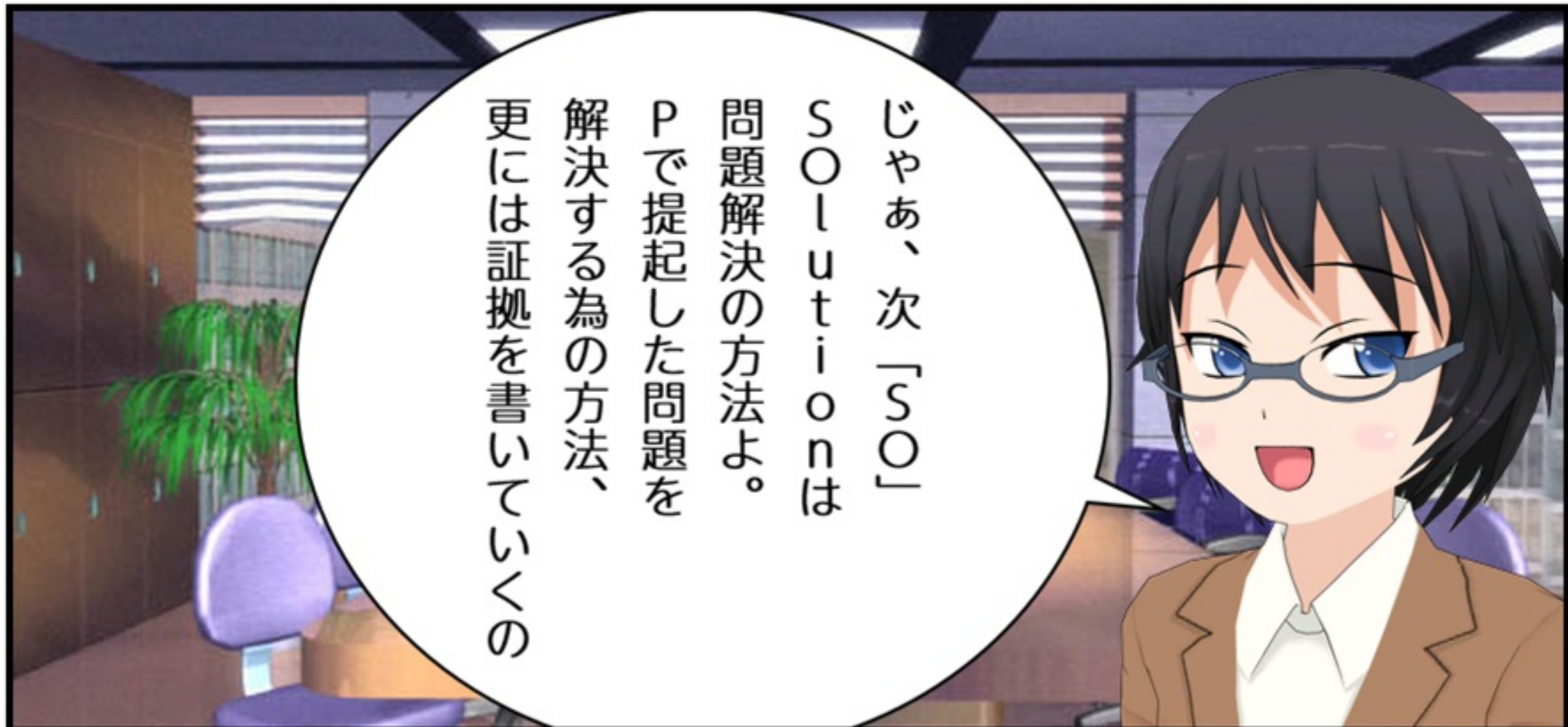
もう一つは、  
提起した問題を  
解決したら、  
どんな明るい未来が  
待っているかを  
具体的に書くのよ



ということは、  
イケメンベンチャー社長、  
豪華ダイナー、ヒルズ族、  
玉の輿、悠々自適  
とか書けば良いんですね

ははははは





じゃあ、次「SO」  
Solutionは  
問題解決の方法よ。  
Pで提起した問題を  
解決する為の方法、  
更には証拠を書いていくの



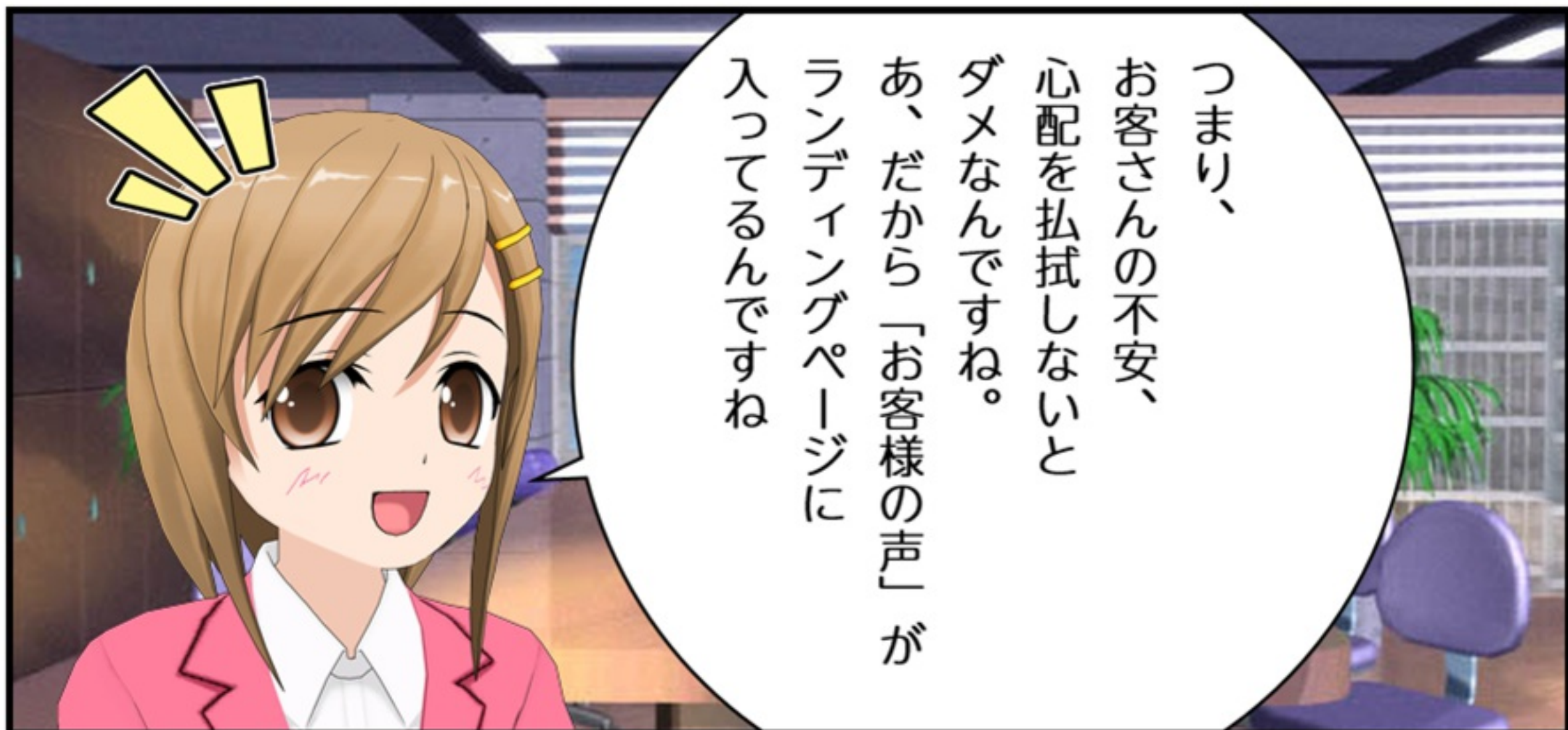
その通りよ



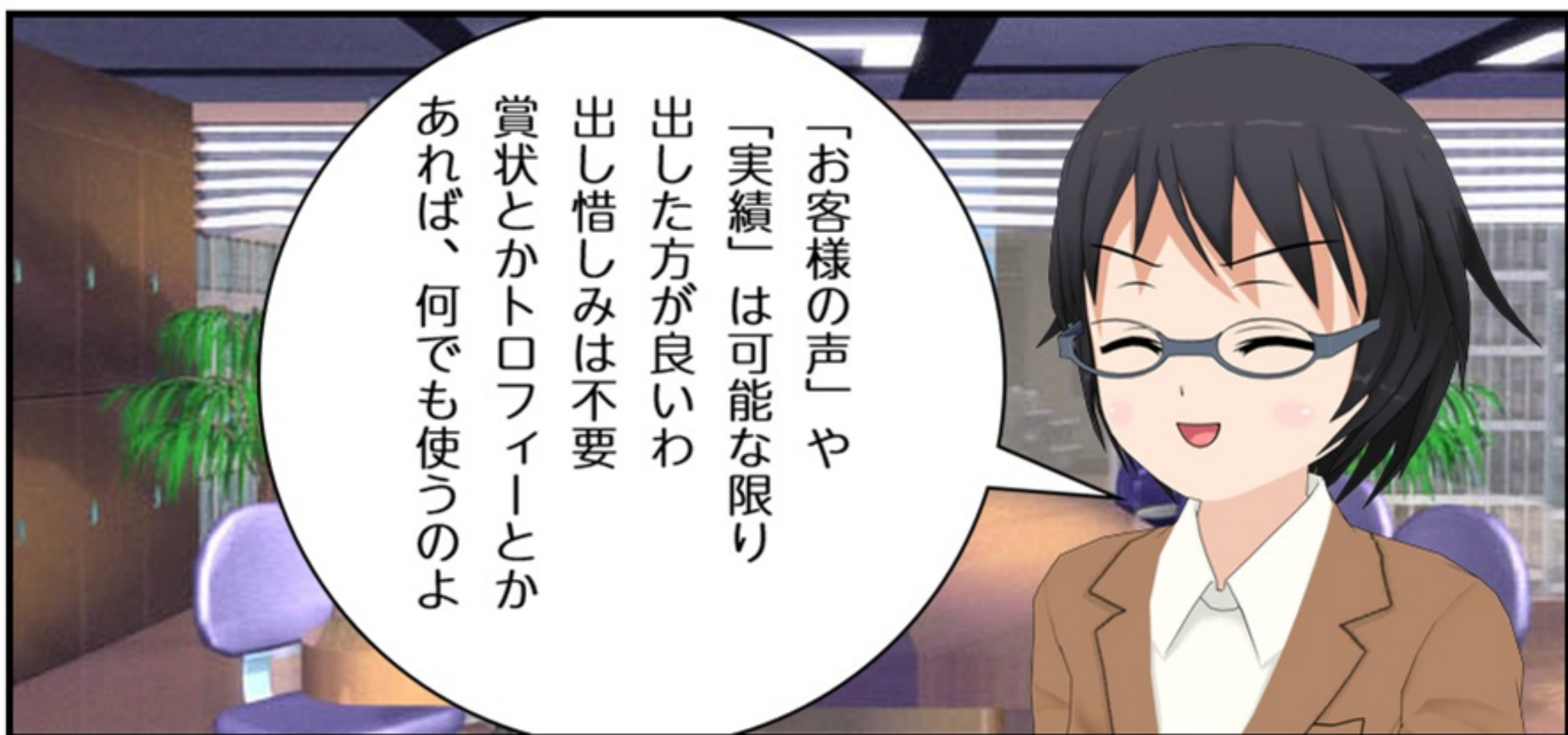
じゃあ、ここに  
商品の紹介を  
書くんですね。



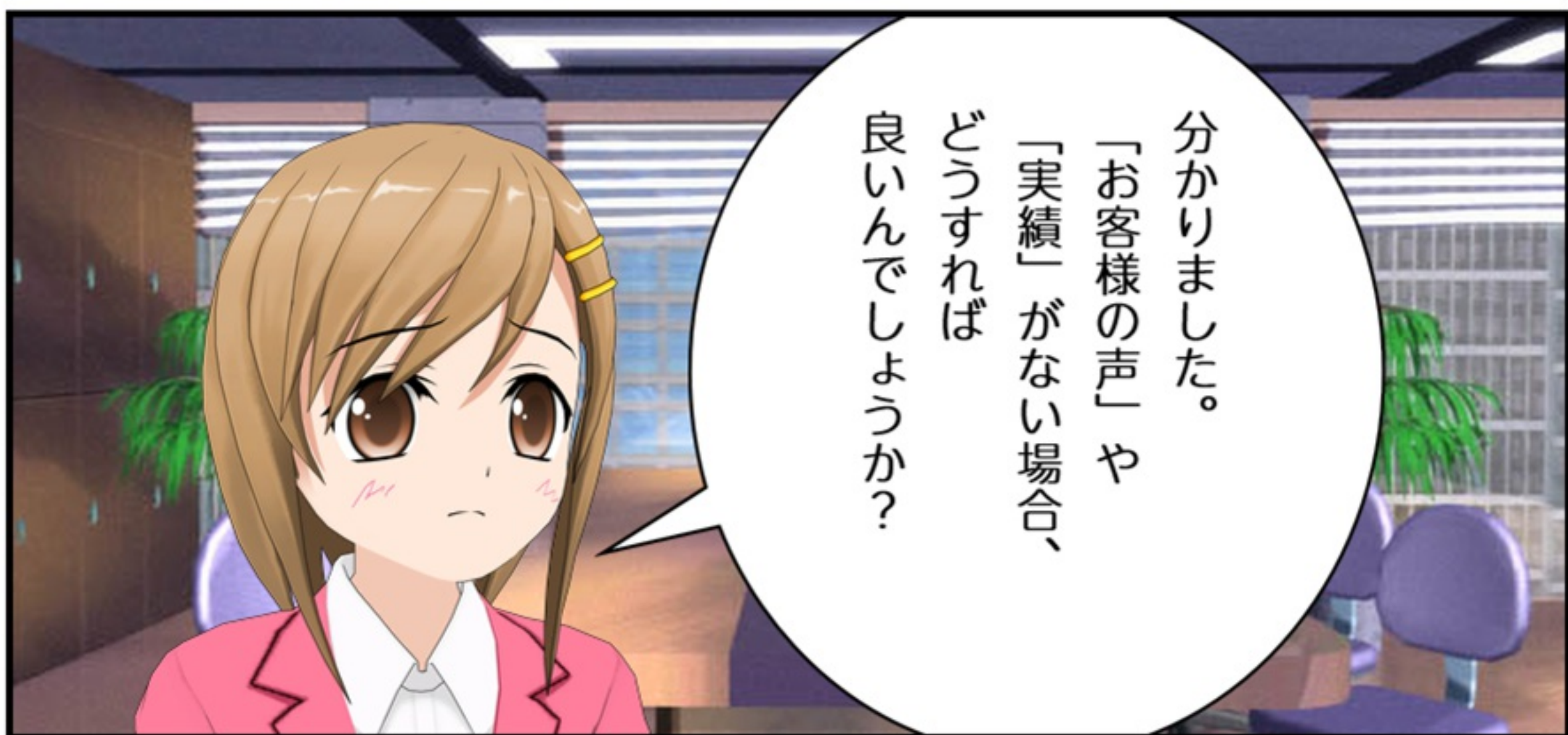
基本的には  
商品のメリットや  
具体的な解決方法など  
お客さんが  
知りたいと思っている  
事を書いていくの



つまり、  
お客さんの不安、  
心配を払拭しないと  
ダメなんですね。  
あ、だから「お客様の声」が  
ランディングページに  
入ってるんですね

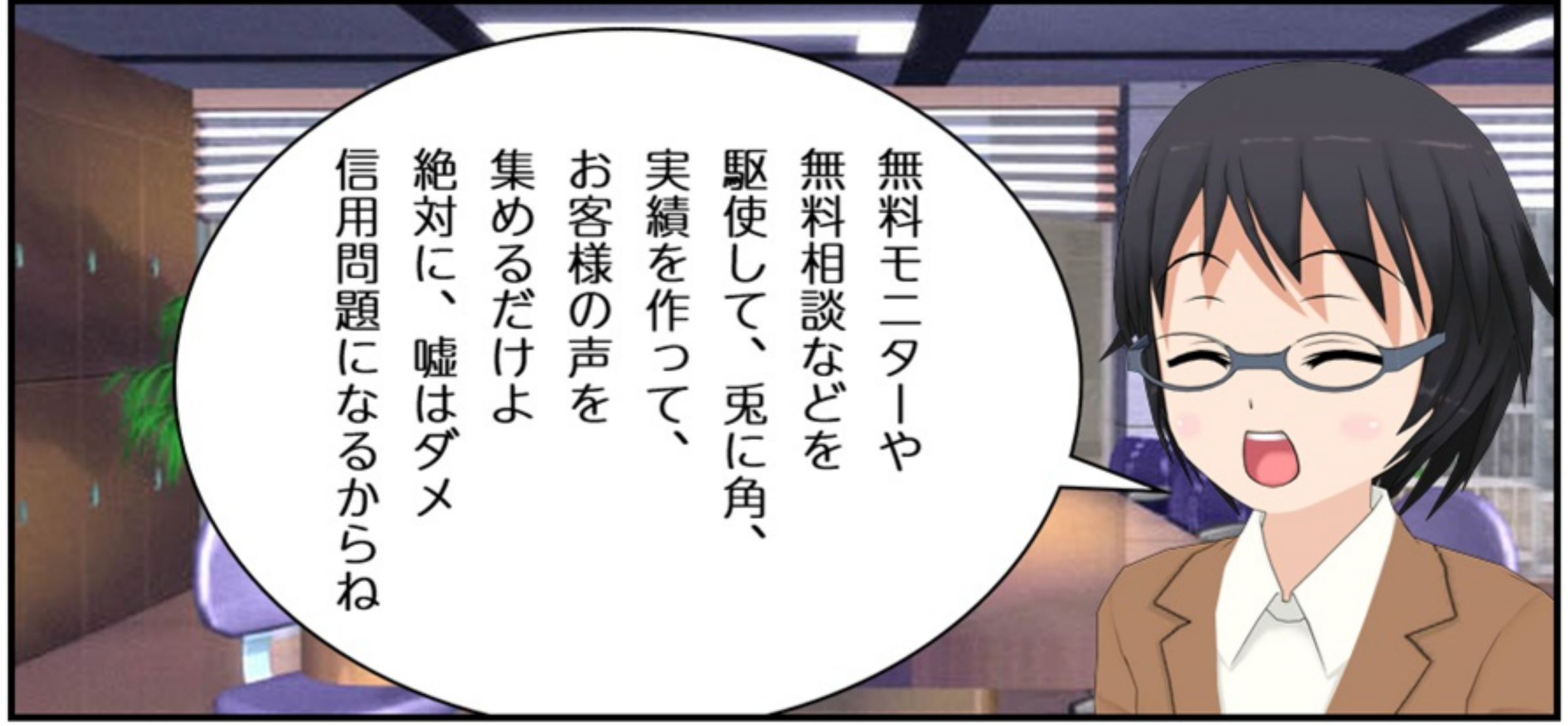


「お客様の声」や  
「実績」は可能な限り  
出した方が良いわ  
出し惜しみは不要  
賞状とかトロフィーとか  
あれば、何でも使うのよ



分かりました。  
「お客様の声」や  
「実績」がない場合、  
どうすれば  
良いんでしょうか？






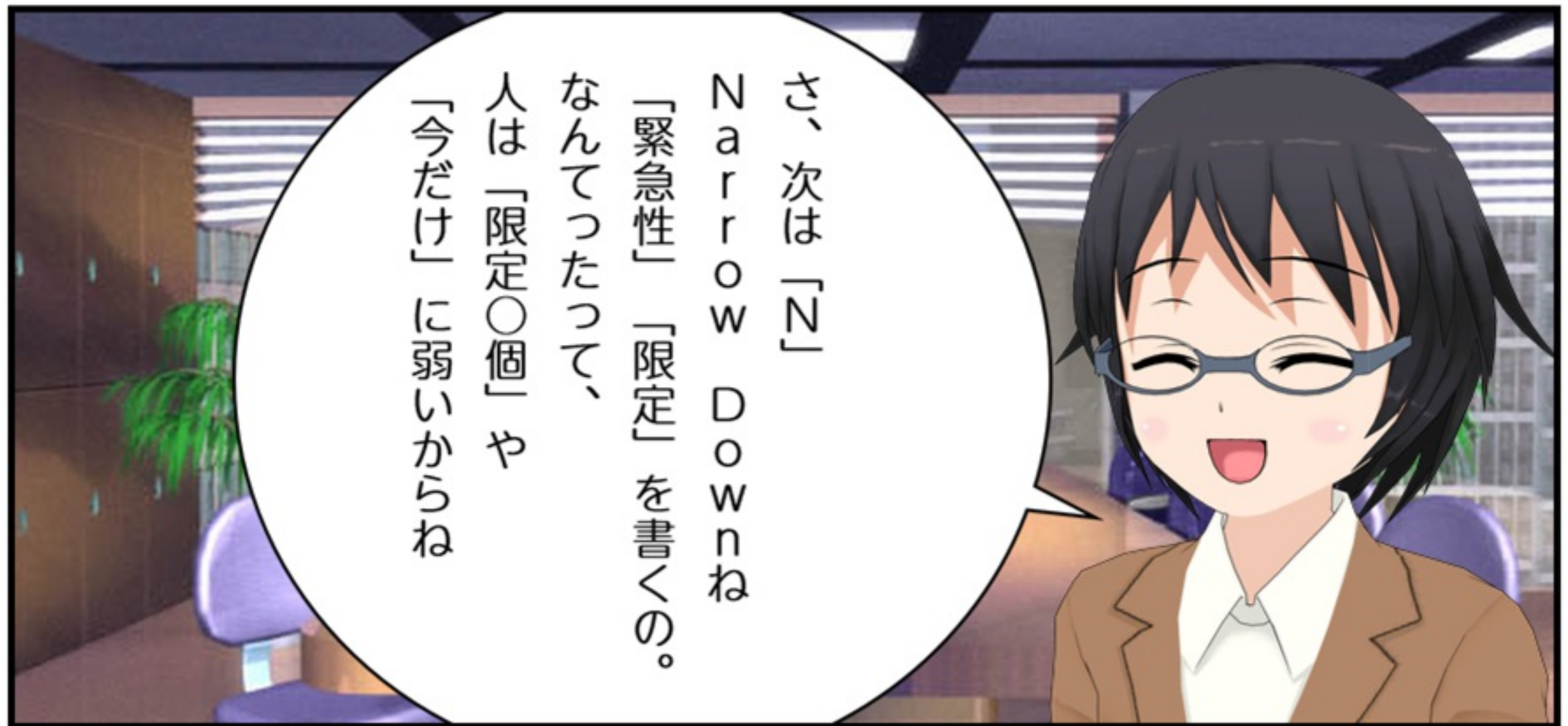
無料モニターや  
無料相談などを  
駆使して、兎に角、  
実績を作って、  
お客様の声を  
集めるだけよ  
絶対に、嘘はダメ  
信用問題になるからね



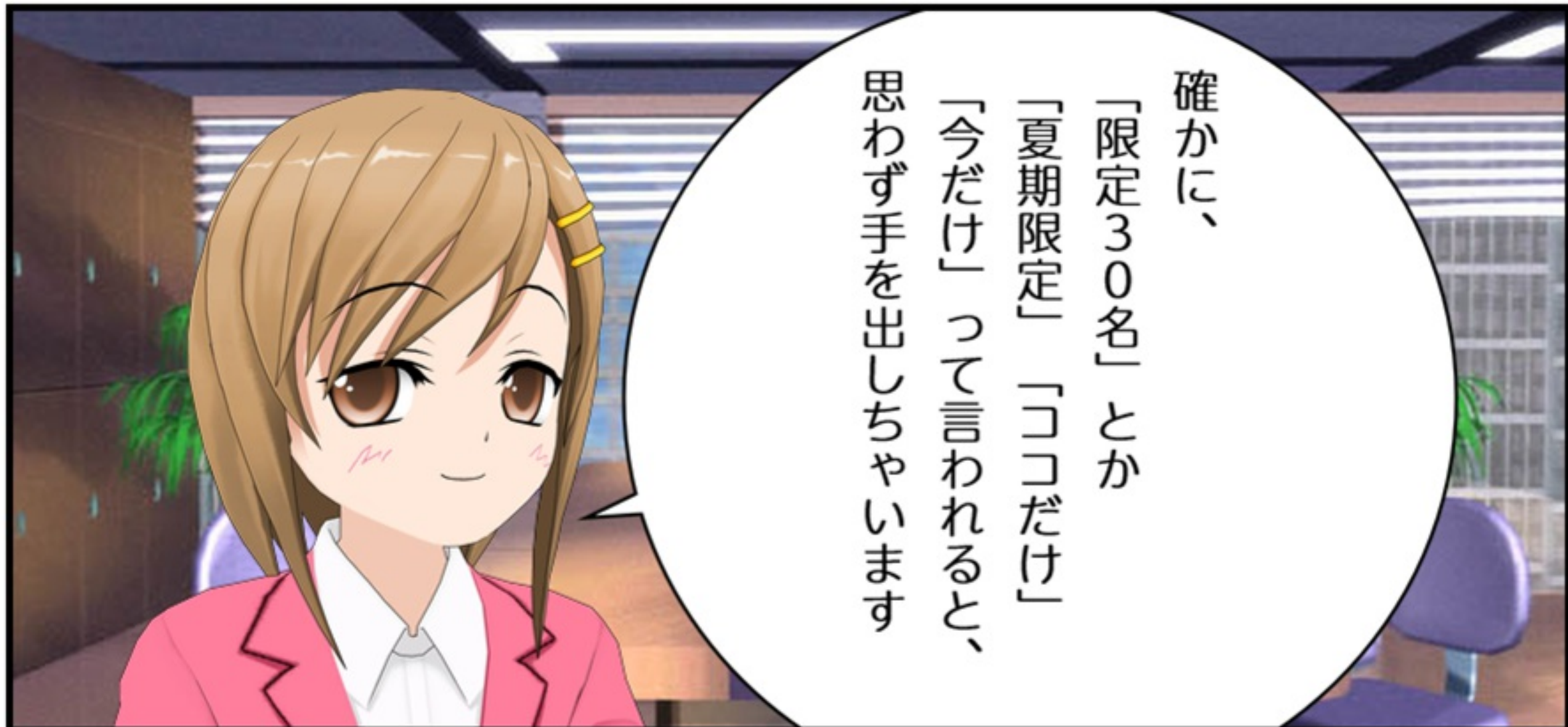
勿論よ



集め方も  
教えてくれるんですか？



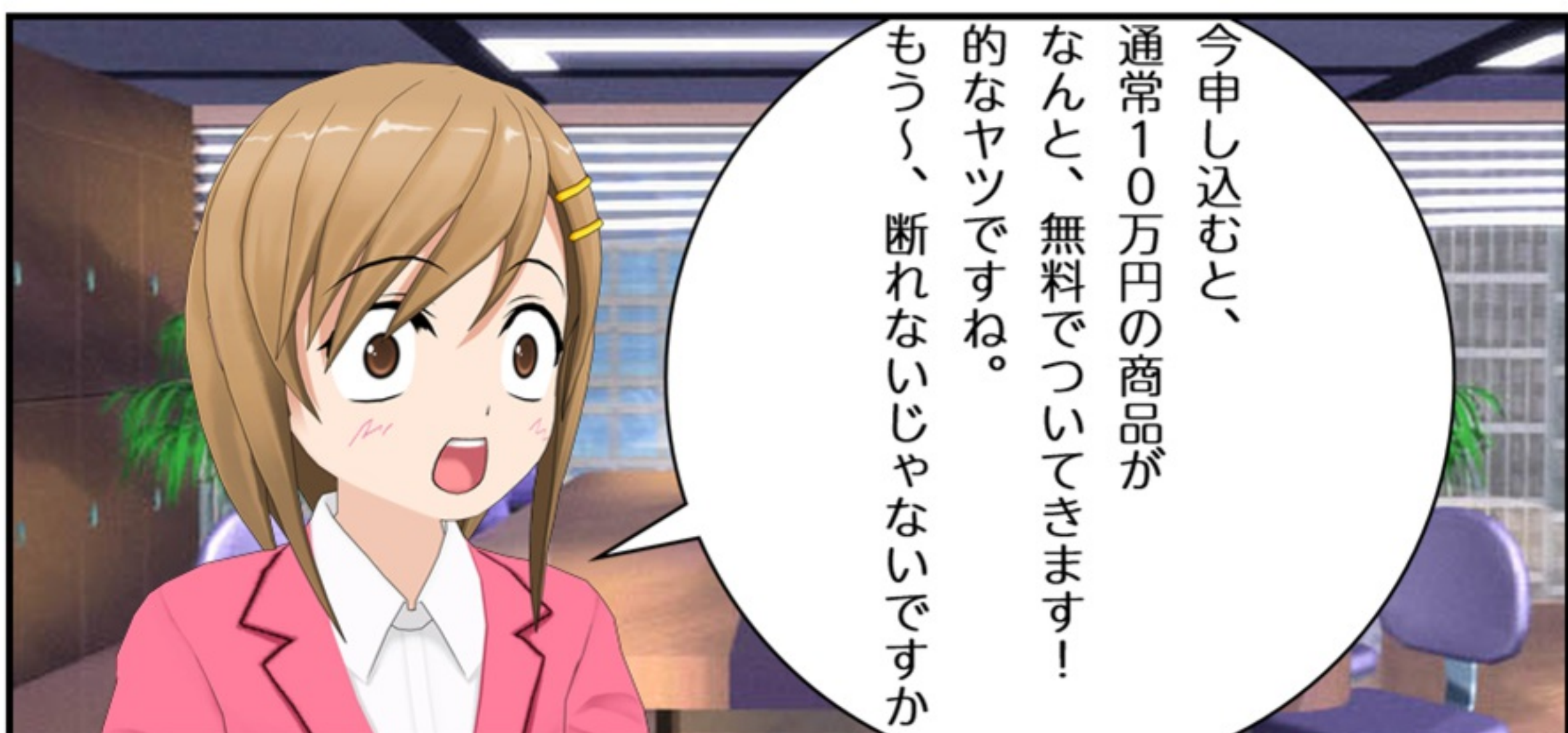
さ、次は「N」  
Narrow Downね  
「緊急性」「限定」を書くの。  
なんてったって、  
人は「限定〇個」や  
「今だけ」に弱いからね



確かに、  
「限定30名」とか  
「夏期限定」「ココだけ」  
「今だけ」って言われると、  
思わず手を出しちゃいます



更に、追い打ちを  
かけるように、  
特典を色々付けると  
反応が良くなるの



今申し込むと、  
通常10万円の商品が  
なんと、無料でついてきます！  
的なヤツですね。  
もう、断れないじゃないですか



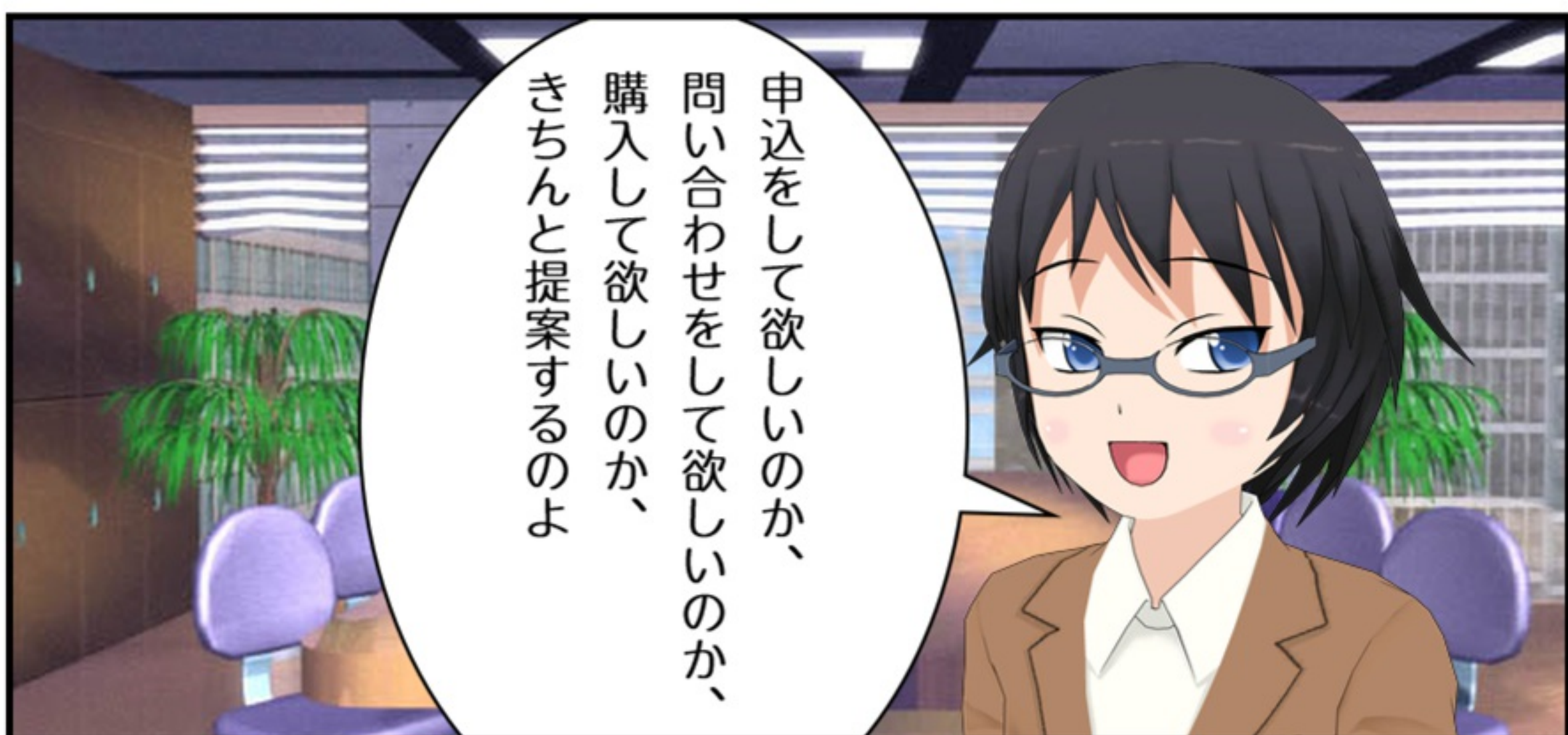
でしょ！  
これを「オファー」って  
言うのよ。  
ランディングページの  
肝にもなるのよ。  
忘れないでね



ついに最後の「A」ね  
Actionは、  
してほじらじらよ



は〜い



申込をして欲しいのか、  
問い合わせをして欲しいのか、  
購入して欲しいのか、  
きちんと提案するのよ



