ランディングページ穴埋めテンプレート

・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

|  |
| --- |
| 「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

|  |
| --- |
| ＜先入観１＞  ＜先入観２＞  ＜先入観３＞  でも、実は、、、 |

・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 |

・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＞ |

・場合によってはご提供できないことがございます。

|  |
| --- |
| 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 |

・追伸

|  |
| --- |
| １．ベネフィット  ２．オファー  ３．メッセージ |