

オプトインLPとセールスLPに入れるLPの構成

概要

- 商品やサービスを販売するためには、オプトインLP（メールアドレスなどを提供してもらうページ）やセールスLP（商品やサービスの販売ページ）に、セールスレターを掲載する必要があります。

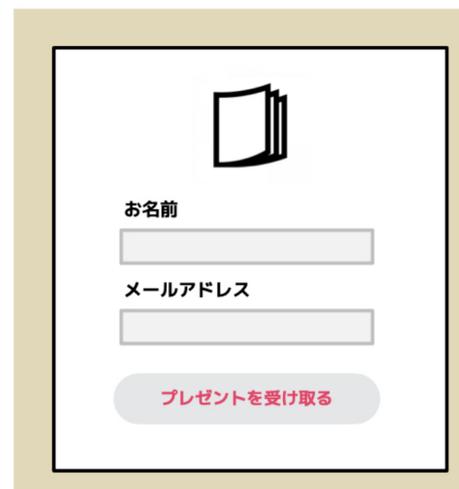
LPは一枚もののページ



上下のメニューがなく、行動喚起の目的は1つだけ

オプトインLP

リストを取ることを目的としたもの



セールスLP

商品の販売を目的としたもの



ランディングページの構成

今回は、ランディングページの構成について説明します。

ランディングページの構成

メインビジュアル▶1ブロックのみ追加

ボディ▶1～数ブロック追加

オファー▶1ブロックのみ追加

STEP 1: ヘッダーにメインビジュアルを入れる

ヘッダーにはメインビジュアルを入れることが重要です。

メインビジュアルは、相手の心を3秒で掴む必要があります。

STEP 2: ボディーにメッセージを書く

ボディコピーは2つの項目が書きましょう。

すべての法則を使う必要はなく、1~3ブロックでOKです。

LPの構成

オプトインLPもセールスLPも構成は同じ



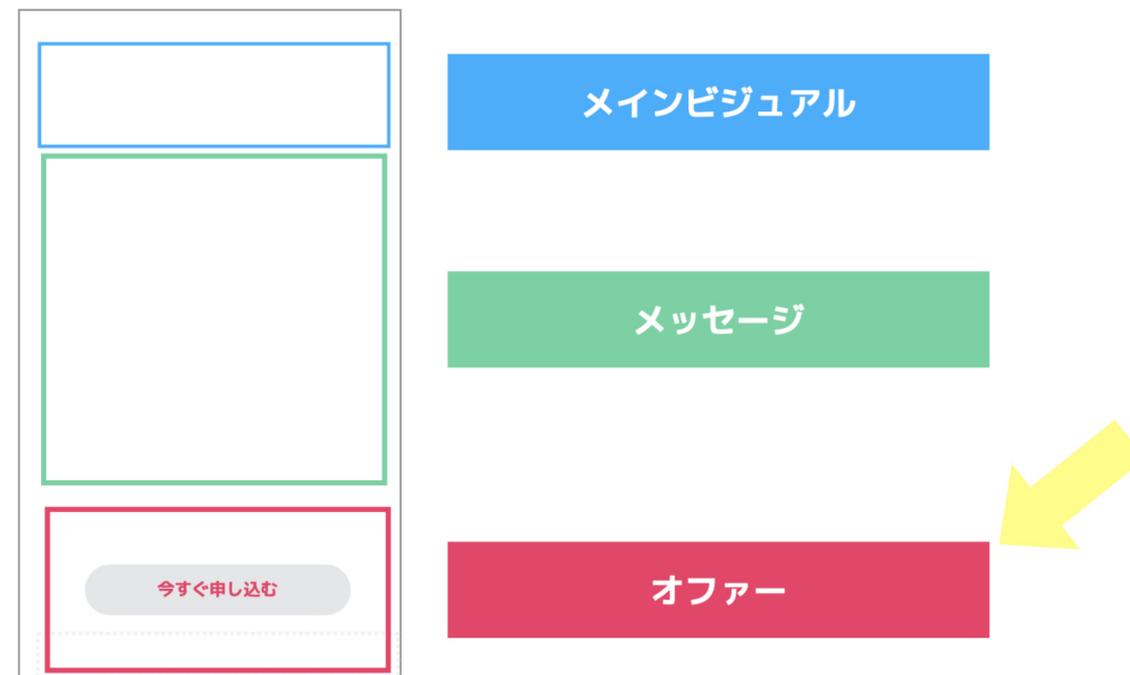
STEP 3: フッターにオファーを入れる

フッターにはオファーを入れます。

オファーとは、相手に行動してもらいたいことを提案することです。この際、相手に選ぶ自由を与えることが重要です。

LPの構成

オプトインLPもセールスLPも構成は同じ



具体的なオファーの例

オプトイン（無料プレゼントの提供でメールアドレスを取得すること）

商品購入（セミナー、動画セミナー、講座、塾などの有料商品）