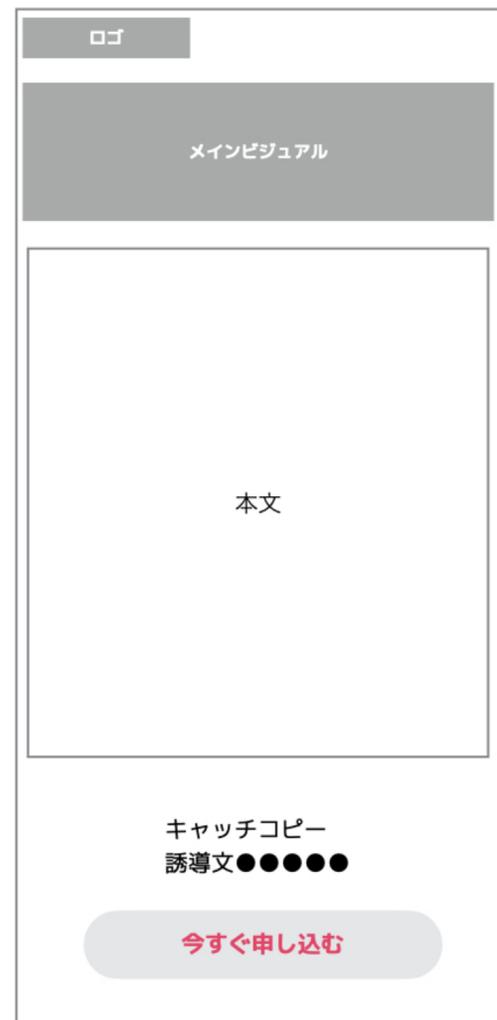


ランディングページの種類 (LP) とは

ランディングページには大きく2種類に分けられます。

## 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



# セールスLPの2つのタイプ

無料（プレゼントの申し込み、無料相談など）

有料（商品やサービスの購入申し込み）

オプトインLP

0円

広告費をかけずに  
従業員が成長する  
DVD無料プレゼント

新時代のマーケティング・システムの内容は？

講座1  
マーケティング戦略動画

プロフィール  
水谷 友哉 (水谷 友哉)  
マーケティングコンサルタント  
資格  
NLPマスタープラクティショナー

見込み客がホームページに訪問して、  
あなたの商品を高い順番に選ぶ  
特別な新時代のマーケティングを無料公開

セールスLP

少額

毎日3万6,298人が読んでいる無料メルマガ【ビデオ講座付き】  
WEBマーケティングで安定した売上を作り出して、  
ビジネスで成功する方法をお伝えします。

スマホでたった10分の超シンプルな動画を作り、  
ある無料ページにアップするだけで...

ネットに強いコーチ、コンサル、セラピストの  
方でも、初挑戦で「売上30~100万円」を  
を一夜で生み出した...

一人でもできる!  
「簡単5ステップでお金をかけない  
プロダクトローンチのやり方」  
を【完全無料】で公開します。  
その秘密を知りたい方は下記フォーム  
より今すぐ登録ください。

合計297分の7つのビデオと21日間のメールで解説  
毎日3万6,298人が読んでいる無料メールマガジン

簡単5ステップでお金をかけないプロダクトローンチ  
全7回無料動画講座のお申込みはこちら

こちらにメールアドレスを入力してください

高額

ヤバイ！  
前にたった瞬間、  
頭の中が真っ白に...  
1分後に30分のスピーチを聴かれて  
30分間話し続けられる

即興  
スピーチ力を  
今すぐマスターしませんか？  
TEDスピーカーが使うスピーチテクニック

年収1億円  
作家ブランディング  
開講説明会

今なら豪華2大特典付き

特別ビデオを 特別パーティーを

あなたを得て別なステージへ  
今すぐ招待します！  
あなたはチャンスを受け取りますか？  
これからのシェッ出版企画を  
応募してください！

# セールスレターの構成

セールスレターには、効果的に顧客を引きつけるための構成法則があります。  
以下はその主要な法則です：

- **AIDMA**：注目、興味、欲求、記憶、行動
- **PASONA**：問題、解答、証拠、反対意見、新情報、行動

セールスレターを構築するとき、  
商品やサービスの特徴やターゲットとする顧客層によって、  
どの法則やアプローチを選ぶかが変わることがあります。

# どのセールスレターの構成を選ぶのか？

問題フォーカスと解決フォーカスのどちらを取るか、どのようにセールスレターを構成するかについては、商品やサービスの特性やターゲット層によって異なります。

効果的なセールスレターは、顧客が抱える「問題」を浮き彫りにして「解決策」を提供する2つの主要なパートで構成されます。

## 問題パート

読者が感じている問題や悩みを具体的に指摘する。

## 解決パート

その問題や悩みを解消するための商品やサービスのメリットや利点を伝える。