

お申込みが増える サービスページの作り方(1)

本日はセミナーにご参加いただき
ありがとうございます

- 12:45にセミナーを開始いたします
- マイクをオフにさせて頂いております。周囲で音がしてもセミナーには影響ありませんので、ご安心下さい
- ぜひ、メモをご用意ください
- ご質問はzoomのチャットから受け付けます



あきばれホームページ

お申込みが増える サービスページの作り方(1)

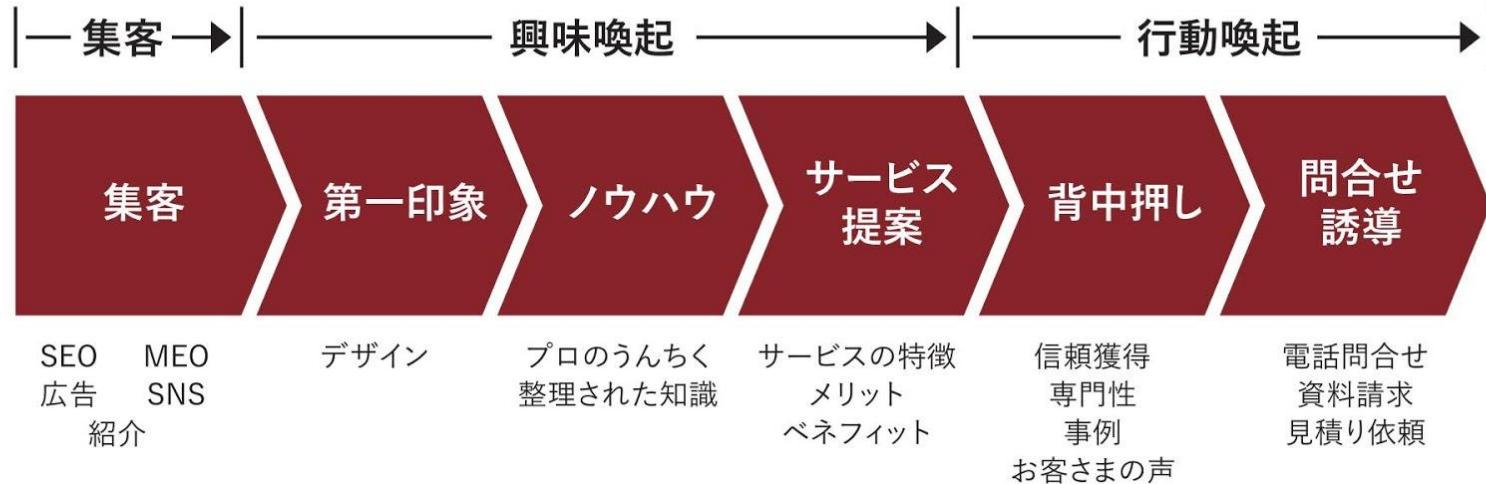
株式会社WEBマーケティング総合研究所

2020/10/01

お願い

- 本日もワークの時間を取ります。
- ぜひ、手元のノートに書き出してください。(手書きの方が発想が豊かになります)
- 質問を随時受け付けますので、チャットの方から投稿ください

サービスページの位置付け



サービスページの目的

サービスページを読み終わった時に

「サービスを**申込みたい**」という状態にする

= お客様の頭の中を変える

「サービスを申込みたい」と思ってもらうには

- **感情**で「**欲しい**」と思い(右脳)
 - メリット
 - ベネフィット
- **理性**で「**納得**」させる (左脳)
 - 理由(なぜそれが可能なのか?)
 - 不安を取り除く

感情で「欲しい」と思ってもらおう



釣竿を売るには

感情で「欲しい」と思ってもらうには

このサービスを利用したら

- 私の**悩み**は解消できそう
- 私の**願い**は実現できそう

お客さんが意識していない悩みや願い

深夜のテレビショッピング

メリットとベネフィット

<用語の定義>

特徴	機能、スペック、理由
メリット	効果・効能、直接的な便益
ベネフィット	本来の目的、間接的な便益、体験、変化、課題解決

サービスページ作成の注意点

- お客さま目線
- 分かりやすいこと
- 読みやすいこと

サービスページの考え方

「感情で**欲しい**と思わせ」「理性で**納得**させる」

- サービス理解
： サービス説明、料金、特徴、流れ、FAQ
- 不安を取り除く : 事例、実績、経歴
- 背中を押す : オファー、特典

当社の歯科パックサービス

<http://zzz401-052.wms-sample.com/878207434>

ワークタイム

- 自分のHPのサービス説明ページを読み直してみよう。
- あなたのサービスページのどこを修正すれば良いか、考えてみましょう



まだまだコロナは続きますが..

来週も、木曜日の12:45～13:30の予定です

新型コロナウイルスに負けずに
がんばりましょう！