

お申込みが増える サービスページの作り方(2)

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(2)

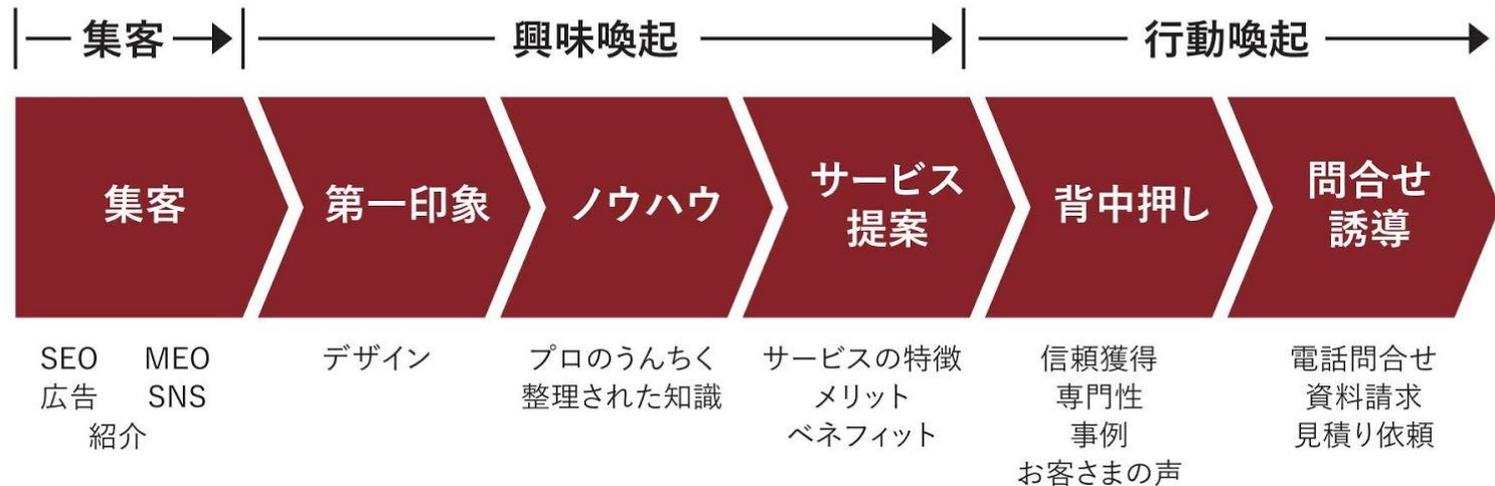
株式会社WEBマーケティング総合研究所

2020/10/08

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（家事代行で、奥さんの掃除の時間を節約できる）
 - ベネフィット（子供との時間を増やせます）
- **理性**で「**納得**」させる（左脳）
 - 理由（なぜそれが可能なの？）
 - 不安を取り除く

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

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

サービスページのコンテンツ

コンテンツ1

サービスの説明

コンテンツ2

サービスの特徴

コンテンツ3

サービスの料金表

コンテンツ4

サービスの流れ

コンテンツ5

サービスの利用事例

サービスの説明

- サービスの概要を、端的に理解してもらう
- 一般的に馴染みのないサービスの場合は、特に大切
- 単なるサービス説明にとどまらず、お客さんのメリットやベネフィットも含めること
- 一般的なサービスの場合は、「サービスの特徴」にまとめても良い

サービスの説明(2)

初期
1

簡単に自作できるように
最初に**14ページ**をご用意

マーケティング型HPの基本となる以下の**14ページ**を当社が制作してお引き渡しします。

公開ページ (5p)

- ・トップページ
- ・会社概要
- ・特徴
- ・サービス紹介
- ・問合せフォーム

ひな形ページ (9p)

- ・サービス説明(1)
- ・サービス説明(2)
- ・サービス説明(3)
- ・サービスの流れ
- ・よくあるご質問
- ・お客さまの声
- ・お役立ち情報
- ・事例紹介
- ・ごあいさつ

まず**公開ページ**は、レイアウトとデザインを完成させた上に、文章と写真を流し込んだページ。そのまますぐに公開することができます。

一方**ひな形ページ**は、レイアウトとデザインだけをご用意。後はご自身で、文章と写真を貼り付けていただきます。枠組みは完成していますから、**ワープロ感覚の簡単操作**ですぐにページを完成させることができます。

サービスの説明(3)

月額
3

HPを公開するための
スマホサイト自動変換

今やホームページにアクセスする人の半分以上が**スマホ経由**。
お客さまを増やすためには、**スマホ専用サイト**が不可欠です。

当社サービスでは、**スマホサイトの自動変換機能**をおつけしました。**PCサイトを更新すれば、自動でスマホサイトも更新されるので、管理も簡単。**スマホで**たくさんのお客さんを集めることができるのです。**

▶ [「スマホサイト変換」の概要こちら](#)



サービスの特徴

- お客さんにアピールしやすい、3～5個の特徴を選ぶ。
- サービスの「特徴」を述べながら、お客さんのメリットやベネフィットを伝える
- 直接的にメリット・ベネフィットを伝えにくい場合は、お客さんの悩みやお困りごとを記載する
- 見出しにも、メリット・ベネフィットを含めたい
- メリット、ベネフィットを提供できる、具体的な裏付けがポイント(左脳で納得してもらう)

特徴 1

保険治療でもよく噛める入れ歯を作ります

痛い、噛めない、外れる。多くの方が抱える入れ歯の悩み。なぜ、痛くて噛めない、外れるような入れ歯になってしまうかというと、

- 噛み合わせる位置がおかしいため
- 入れ歯の内面と入れ歯を支える歯ぐきとの間に隙間ができるため

まずは、患者さんがしっかりと噛める位置（噛み合わせの位置）を正確に把握して、それを入れ歯で再現します。

入れ歯の内面（床といいます）と入れ歯を支える歯ぐきとの間に隙間がなくピッタリと合う入れ歯を作ります。

これだけのことができれば、痛くない、よく噛める、外れない入れ歯を作ることは十分に可能です。

そのためには、時間をかけて、噛み合わせる時のあごの動き、食べ物を飲み込むときの唇や頬の筋肉の動き、舌の動き、歯ぎしりをした時の動きなど、日常生活で発生するお口の動きを記録し、どんなときにどんな位置で歯が噛み合い、筋肉が動くのかを記録して、分析する必要があります。また、精密な型取りも必要です。

当院では、こうした噛み合わせの分析や精密な型取りを時間をかけてしっかりと行います。だから、よく噛める入れ歯を作ることができるのです。



サービスの特徴(3)

理由1)

創業18年の経験と10,086社の作成実績

当社の創業は2002年。それから20年近くにわたり、業界の**最古参企業**の1つとして、マーケティング型HPの作成支援を行ってまいりました。おかげさまで今では**10,086社**（20年1月現在）もの企業様にサービス提供しており、この業界での最大手企業の1つにまで成長することができました。

実は当社には、飛び込み営業を行ういわゆる「営業マン」がおりません。お申し込みの97%は営業マンを介さないホームページ経由の申込み。つまり当社自身が色々な試行錯誤を続けながら、マーケティング型HPでお客さまを増やしてきたのです。

そして我々が実践しているマーケティング型HPのノウハウを、業種別に展開し、会員の皆さまに提供しています。机上の空論ではなく、**数多くの試行錯誤を経た実践ノウハウ**にもとづいたサービスだからこそ、会員様のマーケティング型HPが成果をあげているのです





理由3)

無料かけ放題の電話サポートをご提供

初心者の方がマーケティング型HPを作ろうとすると、分からないことがたくさん出てきます。それを調べているうちに時間がたってしまう、完成しないままホームページ作成を断念、という方も少なくありません。

そこで当社では、分からない事があったら気軽に電話で質問いただける「電話操作サポート」をおつけしました。無料で何回でも問合せできますから、どうぞお気軽にご利用ください。

またHPをお引き渡しして最初の4ヶ月は、担当コンシェルジュがホームページ作成について家庭教師させていただきます。あなたの担当コンシェルジュと一緒に、マーケティング型HPを完成させていきましょう。

▶ [かけ放題の電話操作サポートの詳細はこちら](#)

▶ [4ヶ月のコンシェルジュサポートの詳細はこちら](#)

料金

- 表記できるなら、料金は載せた方が良い
- 価格勝負できない場合は、サービスのメリット・ベネフィットの訴求が終わった後(ページの下の方)に書きましょう

サービスの流れ

- サービスを具体的にイメージしてもらうために重要です
- 細かすぎるのも伝わりにくいので、7ステップ以内くらいに抑えましょう
- 「お客様が行うこと」と「御社が行うこと」を分かりやすく伝えましょう

サービスの事例

- お客様の事例は信憑性を高めます
- 事例を掲載する時は下記3点を掲載しましょう。
 - サービスをご利用いただいた方が持っていた悩みやニーズ
 - それを解決するために御社が行ったこと
 - サービスを提供した結果

ワークタイム

- 自分のHPのサービスページを読み直してみましよう。
- 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！