

お申し込みが増える！ サービスページを作るポイント

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



あきばれホームページ

**お申し込みが増える！
サービスページを作るポイント**

株式会社WEBマーケティング総合研究所

2021/11/04



本日の目次

1. 本日のセミナーの目的とゴール
2. サービスページとは
3. サービスページのコンテンツ
4. まとめ

1. 本日のセミナーの目的とゴール

本日のセミナーの目的

- アクセスが増えてきたが、なかなかお問い合わせにつながっていない
- サービスページを作っていないが作る必要がある？

といったお悩み疑問がございませんでしょうか。

サービスページをしっかりと作っていただき、お問い合わせを獲得していただきたく本セミナーを実施いたします。



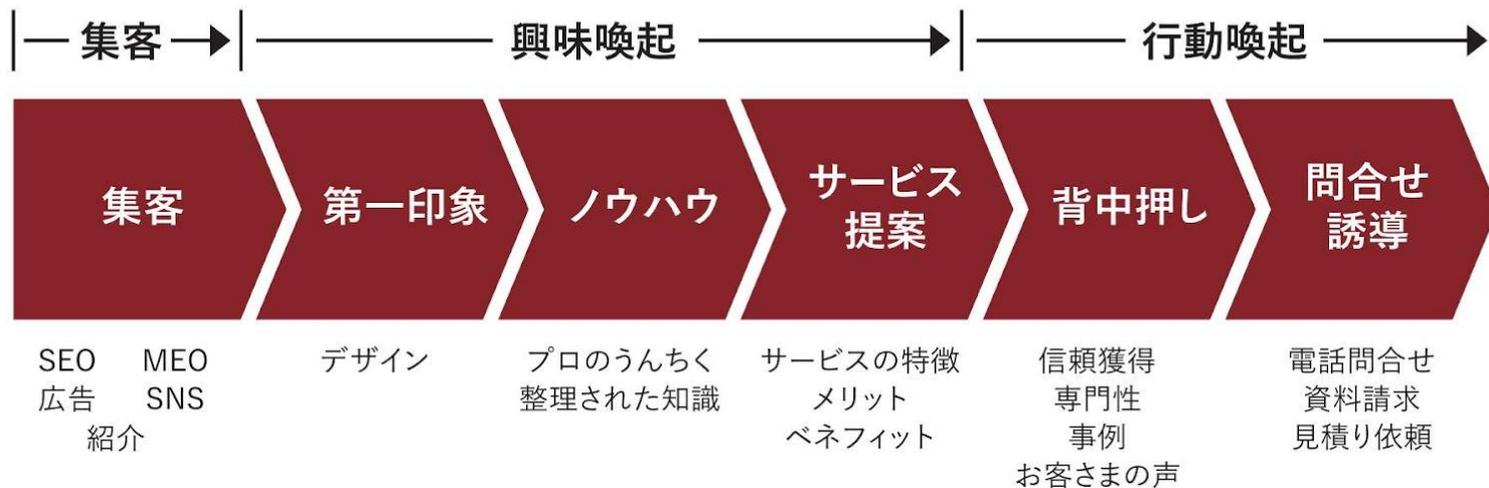
本日のセミナーのゴール

- サービスページを作らなければいけない理由がわかる
- サービスページに必要なコンテンツがわかる



2. サービスページとは

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SSLオプションサービスページ

<http://naruhodo.support-cms.jp/sample>

3. サービスページのコンテンツ

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

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ってください。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

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る
- メリット、ベネフィットを提供できる、具体的な裏付け（左脳で納得させる）を記載する

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。



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

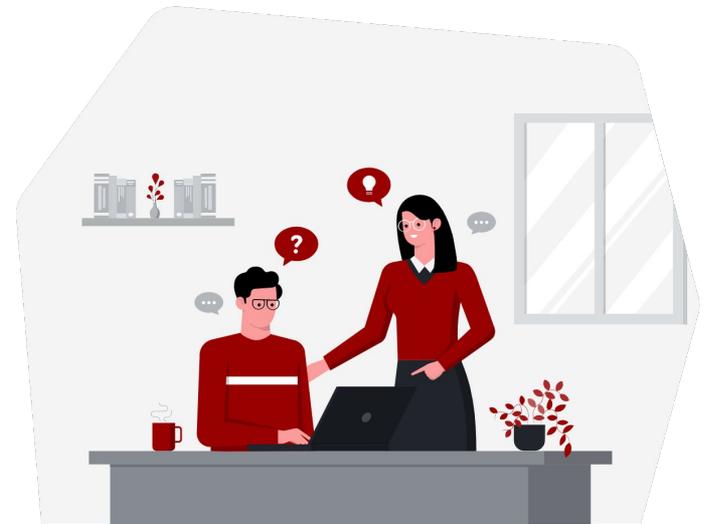
サービスの事例

- 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

4. まとめ

まとめ

- ご自身のHPのサービス説明ページを読み直してみてください
- その上で、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を
予定しています**

次回：お申し込みが増える！ サービスページを作るポイント(2)

**新型コロナウイルスに負けずに
がんばりましょう！**