

HPの反応をアップする 文章の書き方(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



あきばれホームページ

HPの反応をアップする 文章の書き方(2)

株式会社WEBマーケティング総合研究所

2021/11/25

本日の目次

1. セミナーの目的とゴール
2. 前回のおさらい
3. 見出しを作るポイント
4. 本文の文章作成のポイント
5. まとめ



1. セミナーの目的とゴール

本日のセミナーの目的

- 文章を書くのが苦手
- 魅力的な文章になっているかわからない
- 文章を書いたがなかなか反応がとれない

といったお悩み疑問を解消していただくために、本セミナーを実施いたします。



本日のセミナーのゴール

- ライティングのコツがわかる
- 見出しと文章作成のポイントがわかる



2. 前回のおさらい

ライティングの目的

- 何のために文章を書く(ライティング)のでしょうか？



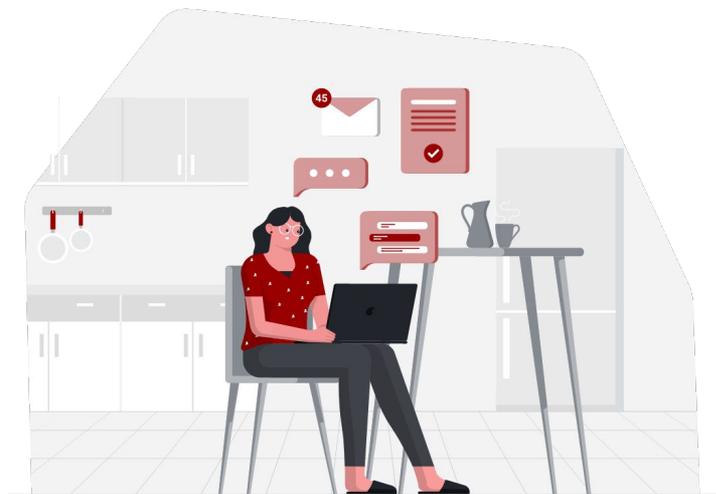
- 最終的に、問合せや申込みを増やすため



サービス系ページのライティング目的

サービス系ページのライティングの目的は・・・

- サービス内容と、顧客ベネフィット(＝お客さんがサービスを利用する理由)を伝えて
- 問合せや申込みしてもらおう

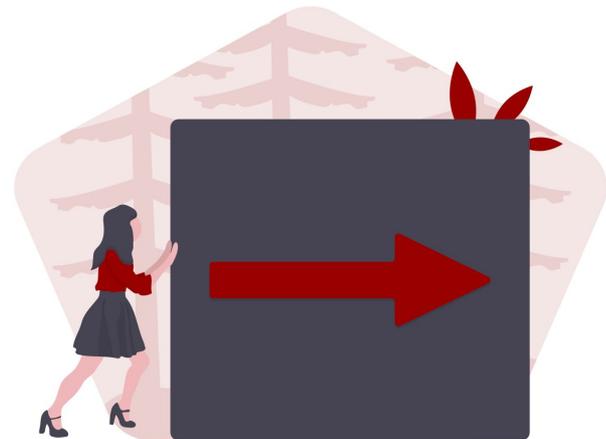


ノウハウ系ページのライティング目的

ノウハウ系ページのライティングの目的は・・・

- SEOでアクセスを集め
- プロとしてのノウハウを話すことで
- お客様の**信頼**を獲得し
- サービスの**興味喚起**をし
- **サービスページ**に**誘導**する

事例サイト：[医療広告ガイドラインは守るべき？](#)



ノウハウ系ページの事前準備(治療院)

サービス:指圧コース、腰痛コースの説明ページ

ノウハウページ:なぜ腰痛になるのか、肩こりの改善方法

対象のお客さん:腰痛で悩んでいる、スポーツ障害

SEOキーワード:「腰痛 改善」「サッカー 怪我 治療」

ノウハウ系ページの事前準備(税理士)

サービス: 税務顧問、相続相談

ノウハウページ: 節税するためには、相続と土地について

対象のお客さん: 個人事業主、60歳以上で相続に悩んでいる人

SEOキーワード: 「個人事業主 節税」「相続 土地」



ノウハウ系ページの事前準備（結婚相談所）

サービス: ベーシックプラン、プレミアムプラン

ノウハウページ: 女性にモテる服装、立ち振舞

対象のお客さん: 20代男性、20代女性

SEOキーワード: 「モテたい」「服 選び方」

ノウハウページのライティングシート

順番	項目	説明	ライティングの内容
3	ターゲット顧客	ページを読んで欲しいお客さんのイメージ	
6	悩み	お客さんは何に困っているか	
	悩みの理由	そうなっているのはなぜか	
	一般的な解決策	どうすればその悩みを解決できるか	
	解決のハードル	なぜ一般的にその解決策をお客さんは利用できないのか	
	特別な解決策	御社のサービスでしかできない解決策	
4	結論 (メッセージ)	このページで伝えたい内容を、ひと言で表現すると	
5	誘導文	サービスページへの誘導リンクに何を書くか？	



1	サービス名	誘導したいサービスの名前	
2	サービスの顧客ベネフィット	お客さんはそのサービスを使うと何が嬉しいのか	

ノウハウページのライティングシート(歯科)

順番	項目	説明	ライティングの内容
3	ターゲット顧客	ページを読んで欲しいお客さんのイメージ	歯周病にかかっている、歯科医院で歯周病治療を受けている。
6	悩み	お客さんは何に困っているか	治療の時の痛み。(治療のために行う歯石取りが痛い)
	悩みの理由	そうなっているのはなぜか	治療中に痛みを感じるのは、歯周病の原因菌が出す毒素によって歯ぐきが炎症しているから。歯ぐきが炎症によって敏感になっている状態で歯石を取ると、痛みを感じやすい。
	一般的な解決策	どうすればその悩みを解決できるか	歯周病の原因菌を減らして歯ぐきの炎症を治めてから歯石を取る。
	解決のハードル	なぜ一般的にその解決策をお客さんは利用できないのか	痛みのない方法で歯周病菌を減らし、歯ぐきの炎症を治めるには、飲み薬(抗生剤)の服用が効果的だが、この治療法を提供している歯科医院が少ない。 飲み薬(抗生剤)を処方するためには、詳細な歯周病菌の検査の実施と適切な診断ができる歯科医師の力量が必要。
	特別な解決策	御社のサービスでしかできない解決策	飲み薬(抗生剤)を使った歯周病治療を行っている歯科医院で治療する。 ただし、詳細な歯周病菌検査の結果を踏まえて、適切な薬を選択し処方できるだけの経験と知識を持った歯医者さんを選ぶことがポイント。
4	結論(メッセージ)	このページで伝えたい内容を、ひと言で表現すると	経験豊富な歯科医師による飲み薬を使った歯周病治療なら、痛みを感じることなく、歯周病治療ができます。
5	誘導文	サービスページへの誘導リンクに何を書くか	経験豊富な歯科医師による、飲み薬を使った痛みの少ない歯周病治療にご興味のある方は、ここをクリック！



1	サービス名	誘導したいサービスの名前	飲み薬を使った歯周病治療(歯周内科治療)
2	サービスの顧客ベネフィット	お客さんはそのサービスを使うと何が嬉しいのか	歯周病治療で痛い思いをしなくて済む。

ノウハウページのライティングシート(結婚相談所)

順番	項目	説明	ライティングの内容
3	ターゲット顧客	ページを読んで欲しいお客さんのイメージ	結婚したい40代の男性。女性に苦手意識を持っていて自分はモテないと思っている。
6	悩み	お客さんは何に困っているか	どうしたら女性に好かれるのかがわからない。どんな服装でどんな会話をすれば良いのかわからない。
	悩みの理由	そうなっているのはなぜか	今まで仕事一筋で、女性とお付き合いした経験が少ないため、女性が相手だと緊張してしまい、うまく話せない。おしゃれに興味がない。
	一般的な解決策	どうすればその悩みを解決できるか	女性と話す練習をする。どんな服装だと女性受けするのかを教えてもらう。
	解決のハードル	なぜ一般的にその解決策をお客さんは利用できないのか	女性と話す練習につきあってくれる結婚相談所のカウンセラーはいない。 どんな服装が良いかのアドバイスはくれても、一緒に服を買いに行ってくれるわけじゃないので、結局、服を選べない。
	特別な解決策	御社のサービスでしかできない解決策	女性との会話レッスンをしてくれる結婚相談所を選びましょう。 お見合いの前には、一緒に服を買いに行き、服を選んでくれるサービスがある結婚相談所を選びましょう。
4	結論(メッセージ)	このページで伝えたい内容を、ひと言で表現すると	◇◇◇結婚相談所なら、女性との会話に自信が持てるようになり、お見合いの服装で悩むこともなく、お見合いでお相手に好印象を持ってもらえます。
5	誘導文	サービスページへの誘導リンクに何を書くか	女性が苦手でも大丈夫！会話のレッスンやモテる服装アドバイス付きの結婚相談所にご興味のある方は、ここをクリック！



1	サービス名	誘導したいサービスの名前	月額のコースへの入会
2	サービスの顧客ベネフィット	お客さんはそのサービスを使うと何が嬉しいのか	お見合いの相手に好印象を持ってもらえるため、結婚につながる。

ノウハウページのライティングシート(治療院)

順番	項目	説明	ライティングの内容
3	ターゲット顧客	ページを読んで欲しいお客さんのイメージ	在宅勤務で腰痛が発生したビジネスマン
6	悩み	お客さんは何に困っているか	自粛期間に家で椅子に座って過ごすことが多くて、腰痛を発生させてしまった。慢性的な腰痛気味で、近くの指圧に行ったけど、あまり改善しない。家でストレッチもしているけど効果なし
	悩みの理由	そうなっているのはなぜか	会社の椅子より家の椅子の方が性能が悪いので、腰に負担が来ている。運動不足で血行不良になり、腰の奥の方の筋肉が固くなっていて、何かの拍子に腰の筋肉を傷めてしまった。表面の筋肉だけをほぐしても、深部の筋肉をほぐさないと症状は改善しない
	一般的な解決策	どうすればその悩みを解決できるか	筋肉の深部に直接刺激を与えられる鍼治療が効果的
	解決のハードル	なぜ一般的にその解決策をお客さんは利用できないのか	鍼治療は痛そうだし、腕の良い鍼の施術者を知らない
	特別な解決策	御社のサービスでしかできない解決策	〇〇手法の鍼なら、通常の鍼に比べて痛みが少ない。ただし相応の経験と技術が必要なので、腕の良い先生を選ぶのがポイント
4	結論(メッセージ)	このページで伝えたい内容を、ひと言で表現すると	経験豊富な施術家による、〇〇手法の鍼治療なら、在宅勤務で溜まった腰の疲れを、ほとんど痛みを感じることなく取り除くことができます
5	誘導文	サービスページへの誘導リンクに何を書くか	痛みの少ない〇〇手法の鍼治療で、腰痛を短期間に取り除きたい人は、ここをクリック



1	サービス名	鍼治療	〇〇手法に基づく腰痛むけの鍼治療
2	サービスの顧客ベネフィット	お客さんはそのサービスを使うと何が嬉しいのか	腰の奥のツボを直接刺激する鍼治療なので、痛みが少なく、短期間に腰痛が改善する 施術家はこの治療法の経験が豊富

3. 見出しを作るポイント

見出しのポイント ～考え方編～

- 見出しの目的は
 - 目を留めさせること
 - それ以降を読みたいと思わせること
- 見出しには、見出し下の本文の内容の中で興味を惹きそうなネタを書きましょう

見出しのポイント ～テクニック編～

- **デザイン**

行頭にアイコンがあるタイプがおススメ。アイコンでアイキャッチを取る。

線で区切らない方が読み続けてもらいやすい。

- **フォント**

反応重視なら、ゴシックで太字or明朝で太字。

ただし**太字**は野暮ったく見えるので、デザイン重視ならやめた方がよい。

見出しのポイント ～テクニック編(2)～

- **強調(文字装飾)**

太字、赤字、赤太字。一部だけフォントサイズを大きくする。やり過ぎは禁物。

- **スマホ対応**

2行まで。20～30文字以内が目安。

例:なぜ、歯科衛生士を採用できないのか？

4. 本文の文章作成のポイント

本文の文章の作成ポイント

飛ばし読みされてもメッセージが伝わるようにする。
見出しと強調箇所だけ読んで、何が書かれているか伝わるように

● 強調(文字装飾)

- 重要な箇所を「赤字」「赤太字」「太字」で強調
- 赤色以外で使って良いのは、濃緑、濃茶(うすい色は×)
- 青色、紫色はリンク以外×
- フレーズ単位で付ける(10文字以上は×)
- 1段落3ヶ所程度(多くても5ヶ所まで)
- 下線はリンクと間違われるので×

本文の文章の作成ポイント

- わかりやすい、読みやすい文章
 - 何度も読まないで理解できないような難しい文章は×
 - **中学生でもわかる**平易な文章で。
- 漢字の多用、横文字の多用は避ける
 - 漢字はできるだけ**3文字**以上は続けない。
 - 間に**平仮名**や**句読点**を入れる。
 - 漢字ばかりの文章は読みにくいし「難しい」と感じさせる。
 - 同様に**横文字**の多用も避け、和語を使う。

本文の文章の作成ポイント

- 段落を作る

- 段落のない連続した文章は読みにくい。適度に段落を作る。
- 1段落はスマホで**5～10行**(PCで**3～5行**)くらいが目安。

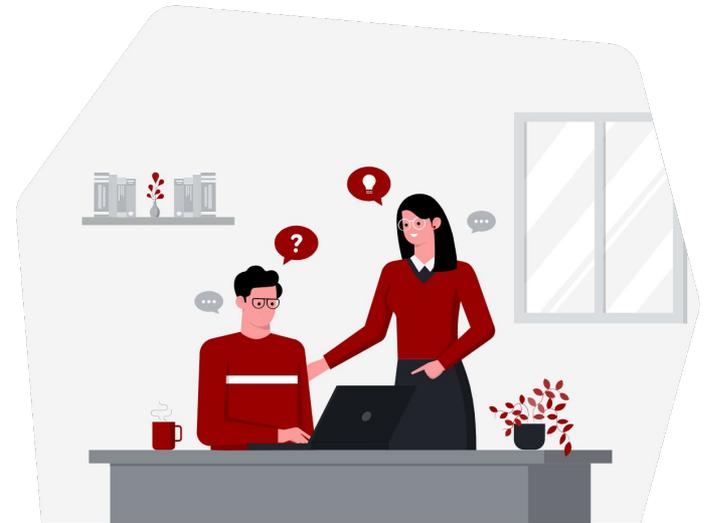
- 写真下のキャプション

- 画像に目が行きやすいので重要なメッセージを含めておく。

5. まとめ

まとめ

- ライティングを行う前に「ターゲット」を明確に
- ノウハウ系ページ作成前には事前準備を
- 見出しと文章を工夫してターゲットにアピールしましょう



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：Googleのコアアルゴリズムアップデートとは？

新型コロナウイルスに負けずに
がんばりましょう！