

集客ページ 作成チャレンジ DAY 4

成果をあげる3つの質問

参加の目的は？（中長期）

チャレンジのゴール？

現在の課題は？

皆さんの ゴール

- ・ 選ばれる
- ・ ページ完成
- ・ 理想のお客様に出会える
- ・ 興味を持っていただく

目的は、現在HPに掲載している数秘術講座のページを見直す事です。ゴールは数ある数秘術講座の中から選ばれるページにする事です。文字を長々と書いている状態でして画像を使うという考えを持っていませんでした。そこも改善する点です（数ある数秘術講座の中から選ばれること）

まずは商品の内容を、一目で理解して頂けて、スムーズに購入に繋がるような集客ページを作ることが目標です。自分で作ったHPもありますが、メニューは分けていますが、やはり詰め込みすぎていたかな・・・と反省です。デザインや色でイメージが伝わりやすく、シンプルでわかりやすいページを作りたいです！（シンプルでわかりやすいページ）

遅くなりました📷💧

今ペライチでサロンのLP作っていますが、完成していないので、完成させたいです。更年期で悩んでいる方にわかりやすく、選んでいただけるページを作りたいです。（わかりやすく、選ばれる）

教育ジャンルで活動しています。

今までに集客ページを作ったことはありません。

自分の提供するものを心から求めて下さる方にたくさん来ていただきたいので、集客ページを作りたいと思っています。

来て下さった方が益々私の商品を欲しくなり、そのために行動を起こしたくなるページを作りたいです。（心から求めてくださる方にきていただく）（商品が欲しくなる）

チャレンジのルール ライブで参加してください

積極的にコメントやいいね！をください（1日の目標200！）

頭の中にある知識を一旦空っぽにして聞いてください（前提は邪魔になります）

「それ、もう知ってる、わかってる」は学びや成長をストップさせます

課題をコンプリートしてください（翌ライブ講義の2時間前まで）

録音、録画はご遠慮ください

他社の批判はしないでください→積極的応援へ

チャレンジのルール

短い時間なので

集中して参加してください

- ・ スマホは視界の外に
- ・ ブラウザの他タブは閉じる
- ・ 顔が見えなくて不安なので反応をください
 - ・ 疑問に思ったことはすぐにコメントへ
- ・ 重要なフレーズもコメントでアウトプット
- ・ 問いかけにコメントで反応

チャレンジスケジュール

1日1時間！たった5日間で集客ページが完成！
「時短集客ページ作成ワークショップ5日間講座」

12月7日（月）朝9時スタート

12月8日（火）朝9時スタート

12月9日（水）※朝7時スタート

12月10日（木）朝9時スタート

12月11日（金）朝9時スタート

（毎日1時間～1時間半※参加人数次第）

振り返り (Day1)

見込客獲得のターゲット設定は
まず『競合の既存顧客』から

複数テーマから、まずは“1つ”に絞る

振り返り (Day2)

申し込み率アップの3大原則

1. 明確さは説得に勝る
2. 期限がないと人は動かない
3. 人は商品価値を画像で判断する

コピーとブレッド

振り返り (Day3)

デザインの明確さ

- ・ 情報はなるべくビジュアルで
 - ・ 証拠を画像でみせる
- ・ ビフォーアフターを画像で見せる
 - ・ 手書きのフォントやアイコン

ページ制作 (ペライチ)

課題（フィードバック）

【ワーク①】 使用する画像を決めよう！

【ワーク②】 集客ページテンプレート（ペライチ）に
コピー（ヘッド＋デスク）＋ブレッドを埋め込もう！

→完成度は20点でもOKです！

作ったページのURLを提出してください。

天野さん

奥迫さん

永井さん

鮫島さん



鮫島 朋恵 🍵 · 0:14

DAY3課題です。

ペライチはあまり触ったことがなく、とにかく分かる範囲で作りました。

申し込みボタンがどこにあるか、どう配置するのかよく分かりませんでした^^;

https://peraichi.com/landing_pages/view/petitclover

*気づき・学び

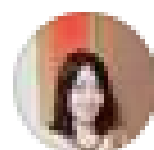
コピーの作り方は難しい、苦手と思い込んでいましたが、テンプレにはめることで出来そうな気持ちになりました！

*つい情報を詰め込みそうになりますが、シンプルで明確さが大切、ということも大きな気づきでした。

*質問

コピーは、実際のよりオーバーに表現してるのでは？と自分では感じるのですが...そこは問題ないのでしょうか。

それと水野さんの特典コードを入力したのですが、エラーになってしまうのですが？



永井悦子 🍵 · 0:00

DAY3課題提出します。

テーマとデッキコピー

申し込みボタン

ブレットと説明

自己紹介のみです。

【気づきと学び】

私は詰め込んでしまいがちなのでシンプルにすること、後、表現の抽象度が高いので、分かりやすい内容を心がけたいと思いました。

【質問】

ペライチはスマホで作成していますが、メインの画像がスマホの画面にしか反映していなくて、その他のプレビューを見ると変わっていません。スマホの画像はスマホにしか使えないのでしょうか。

画像は「写真AC」でダウンロードしています。

https://peraichi.com/landing_pages/view/nhg7v/



金澤仁美 🌸 · 1:41

【学び】

- メッセージの明確さとデザインの明確さが必要。
- ブレッドの補足コピーは説明+ペネフィットも必要。
- すごいボリュームで、得ることもたくさん。こんな短い時間でここまで来たことに驚きです！

【質問】

- Day1.で書き出したテーマはどこで使うためのものか、教えてください。
- 無料オファーをどこに持ってきたらいいかが分かりませんでした。
- 特商法はどこから引っ張ってきたらいいのでしょうか？
- ブレッドに使うアイコン？ですが、アイコン集的なものってありますか？ここは画像にするべきでしょうか？

【ペライチURL】

https://peraichi.com/landing_pages/edit/806868

講義スライドにペライチの作成はここからと貼ってくれてあったのに、そこが抜けてて自分で検索して作ってしまったので、違ったものになってしまいました💧やり直したいけど、このまま提出します。もう特典は受け取れないのでしょうか???

プロフィールの自分の画像が入れ方が分かりませんでした。プライバシーポリシーも特商法も文字入力のみで貼れていません。画像png形式になっていません。20点にも満たない出来ですけど、よろしく願いします。明日も録画で参加します。

奥迫陽子 🌸 · 0:30

気付きと学び

今までHP関連は人に任せてきていたので未知の領域でした。ペライチはパズルを合わせるみたいにはちばち入れる事が出来るので簡単に使えるのが嬉しいシステムです。

一番苦手だったので避けてきていました。POPにしてもそうです。今回一番苦手な領域に足を突っ込んでみて集客ページは人を集めなければいけないツールという考えでした。でも、自分の想いが人に伝わるツールなのだと伝わった時嬉しい気持ちと、簡単にできるのだという視点で見ることができたのが発見でした。でも、まだ言葉をどうつむいでいいのかわからなくて、支離滅裂です。これからペライチを使ってみます。1ページ使用で挑戦してみます

講座の事を考えていたのに視点がズレた文章を昨日考えてしまっただけという日の課題が増えてしまいました。痛い。公開にしているのを早く改善したいです

いいね！ · 返信する · 1時間前 · 編集済み



1

Day1より

- ○○をする○○個の方法
- ○○をするためのチェックリスト
- xxをせずに○○になる方法
- [トレンド]で○○する方法
- 誰も教えてくれない本当の○○
- ○○したいならやってはいけない3つのこと

デスクコピーのテンプレ

- ・ テーマを2つ掛け合わせる
誰も教えてくれない
本当のYoutube集客
Youtubeで稼ぎたい人が
絶対にやってはいけない3つのこと

Day2より

オンラインで 収入の穴を埋める方法

店舗の新規集客を増やさなくても

収入アップできる

たった1つの方法とは

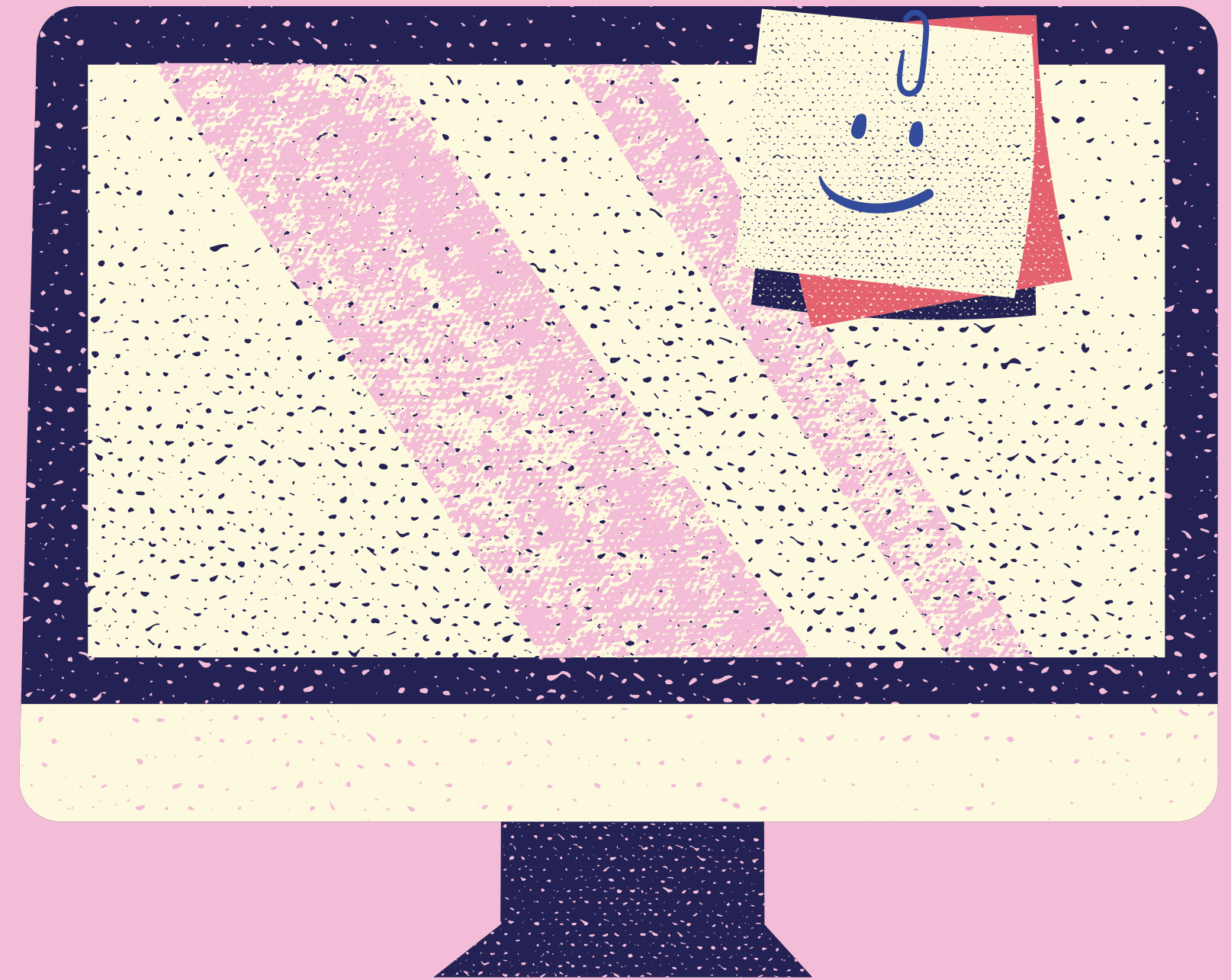
無料音声講座を今すぐ受け取る

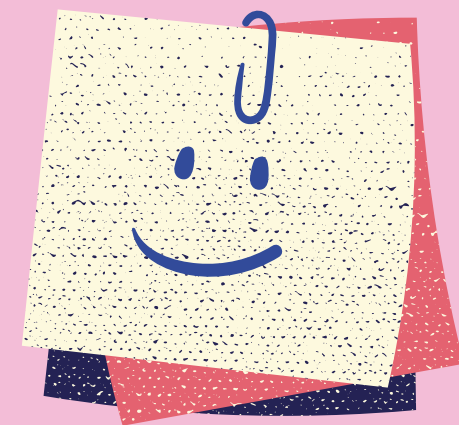


あなたが受け取れるものは・・・

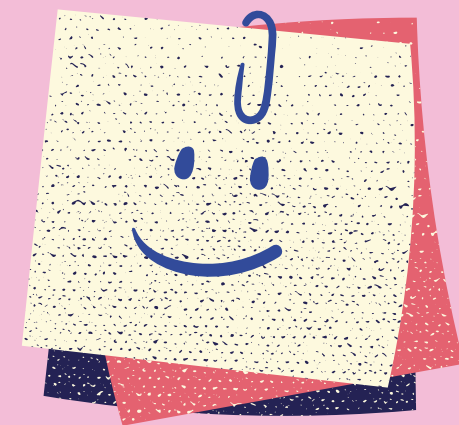
Day 4

4日目テーマ：
見込み客集め

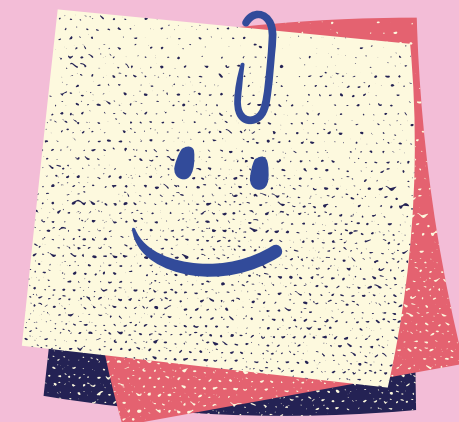




せっかく参加していただいているので、これだけはお伝えしておきます！



- ・ お金を使って広告を出せる人が
大きなリストを作ることができる
- ・ 広告費10万円 vs 広告費20万円
- ・ 最終的に見込み客獲得数は2倍以上に開く
- ・ **いかに安く見込み客を集め投資資金を作るか？**



見込み客リストを集める方法

- ・ 有料 or 無料

- ・ 有料-お金がかかるが早い

- ・ 無料-お金はかからないが遅い

【間違い】 有料と無料を分断して考えてしまう

- ・ 状況に合わせて両方やっていく



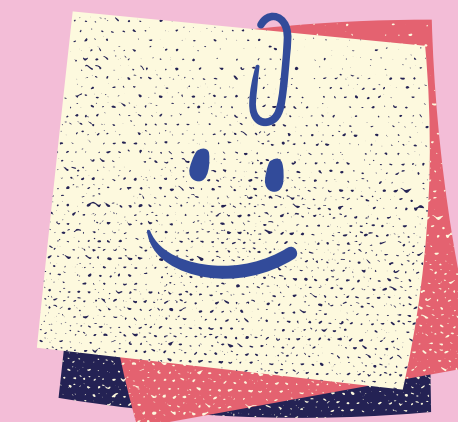
無料集客の“現実”

- ・ 無料集客はやれば成果は出る
- ・ 継続がカギ



5 7 6 9 2 5 3

無料集客の“現実”

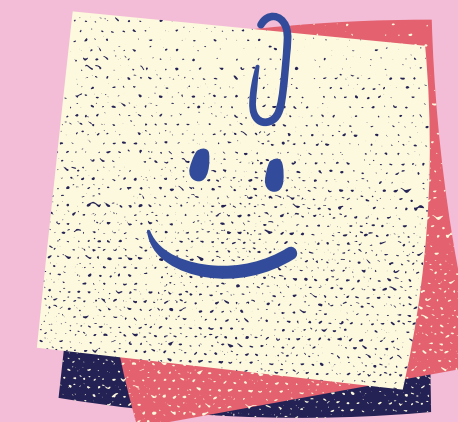


- ・ 無料集客はやれば成果は出る
 - ・ 継続がカギ
- ・ でも、時間は限られている

【重要】 1度の活動で複数の価値を生めないか？

- ・ マルチチャネル化

無料集客の“現実”



- ・ 無料集客はやれば成果は出る
 - ・ 継続がカギ
- ・ でも、時間は限られている

【重要】 1度の活動で複数の価値を生めないか？

- ・ マルチチャネル化

satomi.mizuno プロフィールを編集

投稿674件 フォロワー3159人 フォロー中5488人

40歳からのやさしいマーケティングの専門家 水野里美
 *目標達成を最速で叶えるFIRST STEPコーチング
 *WEBマーケティング×ビジネスメンタルコーチング
 *雑誌『セラピスト』マネー特集掲載
 *地方サロンでもSNS集客のみで10日間で300万円売り上げて安定させる集客の仕組みを構築！12月7日より集客ページ作成5日間のライブ講座開催！
peraichi.com/landing_pages/view/repeatsalon

お客様の声 守ろう！自... 無料WEB... ハイライト ライフスタ... ライブセ...



水野里美オフィシャルブログ

ホーム お問い合わせ

最新記事

セルフマネジメント タイムマネジメント 5 Days チャレンジ開催レポート 2020年11月22日

セルフマネジメント 【時間管理とは】時間管理の落とし穴 2020年11月10日

リピート集客経営 コンサルティング

水野里美



＋メルマガ

LINE

一人ひとりの想いをカタチにする
ビジョン集客

水野里美レポート集客経営コンサルティング

自分らしさ。欲張らない。確実に。

メンタルにやさしい経営術

プロフィールを編集

さっち@40代のためのやさしいマーケティングの専門家
@sacchi29

静岡県出身。リピート集客経営コーチ。大学卒業後→旅行会社→ジュエリー販売→鉄鋼会勤務→自然療法サロンオープン→ハガキとstepbystep集客プランニングでメンタルにやさしい経営をお伝えしています万年筆と読書が大好き
peraichi.com/landing_pages/...

自己紹介を翻訳

静岡県沼津市 誕生日: 1981年1月10日
2010年4月からTwitterを利用しています



©Satomi Mizuno

店舗型ひとりサロン経営者のための
1 Week 1 Actionで叶える！
リピート集客経営の仕組みオンラインコンサルティング

水野里美

チャンネルをカスタマイズ 動画を管理 CSV EXPORT

ホーム 動画 再生リスト チャンネル フリートーク 概要 TRENDING STATS

【ハガキ集客】秘密のおハガキ集客 ① アナログ集客とリピート集客経営 サロン集客
水野里美・437 回視聴・3 年前・100%

LINE公式アカウント登録で『ZOOMマニュアル(全85P) 無料プレゼント!』
https://peraichi.com/landing_pages/view/repeatsalonメンタルにやさしいサロン...



店舗型ひとりサロン経営者のための
1 Week 1 Actionで叶える！
リピート集客経営の仕組みオンラインコンサルティング

水野里美

メンタルにやさしいリピートサロン経営術、でお店をサポート。自然療法サロンふいと主宰ペライチ認定サポーター・米国ライフコーチ・ローンクラブジャパンコーチ・読書家 <https://ux.nu/HfxID>

投稿 基本データ 友達 3189 写真 その他

プロフィールを...

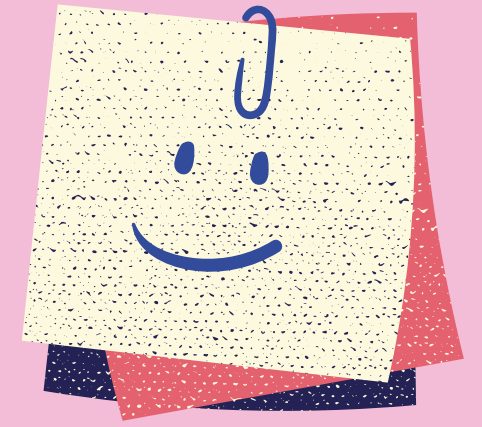
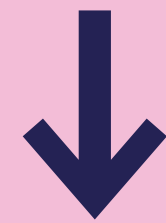
自己紹介
勤務先: あなたの想いを届けてずっと続くビジネスをするビジョン集客*経営

その気持ち、シェアしよう

ライブ動画 写真・動画

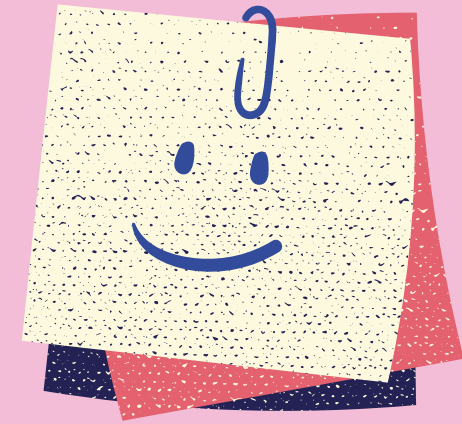


(例)
メルマガ



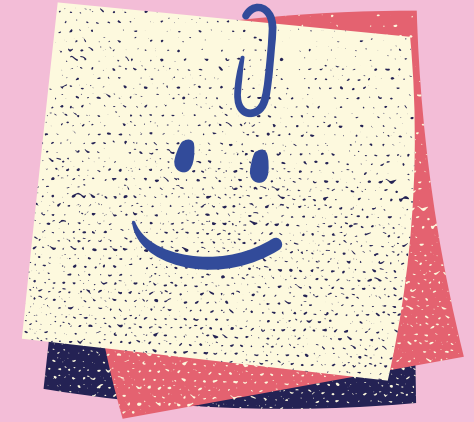
音声 ・ 動画 ・ 電子書籍 ・
PDF ・ SNS

無料で集める



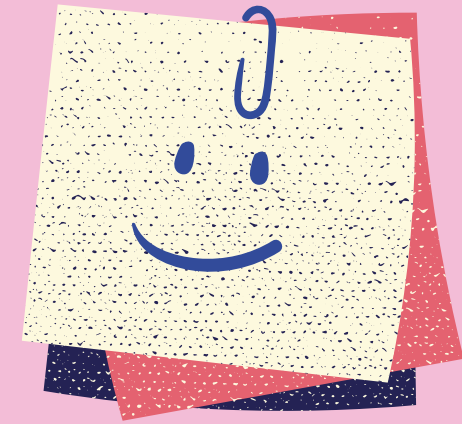
- ・ SNS
- ・ ブログ
- ・ 電子書籍
- ・ Podcast(音声配信)
- ・ 相互紹介
- ・ リアルな出会い
- ・ 追加シェアオファー

無料で集める



- ・ SNS
 - ・ 投稿
 - ・ 自分の投稿のコメント欄
 - ・ プロフィール
 - ・ 詳細欄、概要欄
 - ・ 基本戦略は…
 - ・ フォロワーを集める
- ・ タッチポイントを増やす
- ・ 集客ページへ誘導していく

無料で集める



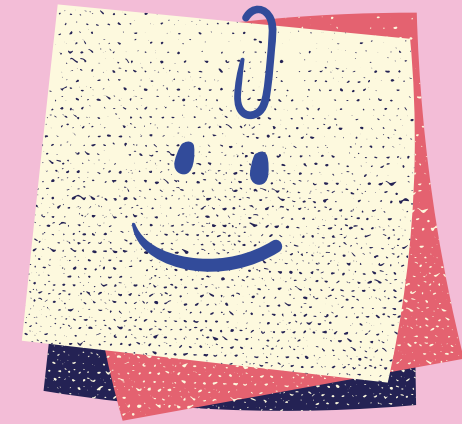
- ・ ブログ
- ・ SEO – 検索上位に記事を表示させる(難易度高)
- ・ アメブロ –
SNSと同じくターゲットを選び読者登録
- ・ 記事の下部に集客ページへの誘導を必ず入れる
 - ・ サイドバナーで集客ページへ誘導する

有料で集める



- ・ 広告を使う
 - ・ 最初はFacebook広告から
 - ・ 目的－コンバージョン
- ・ オーディエンス－類似or興味属性
- ・ クリエイティブ－画像、テキスト
 - ・ まずはクリック率(CTR)の良い組み合わせを探す
 - ・ 集客ページの改善をする
 - ・ 市場のフィードバック
- ・ 良いものは残しながらテストをする

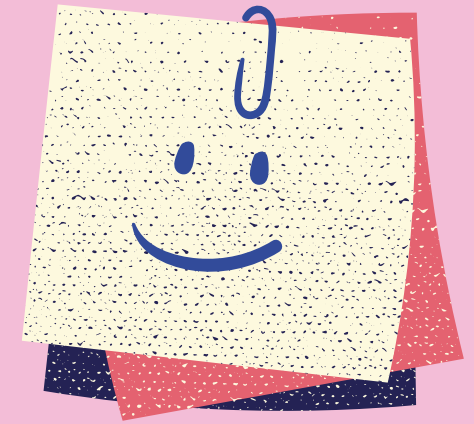
見込み客獲得の必勝法

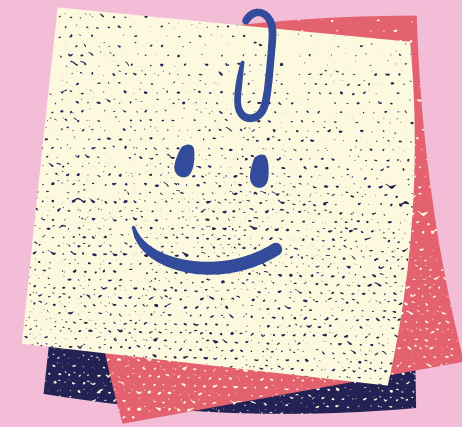


- ・とにかく集客ページにアクセスを集める
- ・見込み客獲得でお金が使えないなら…

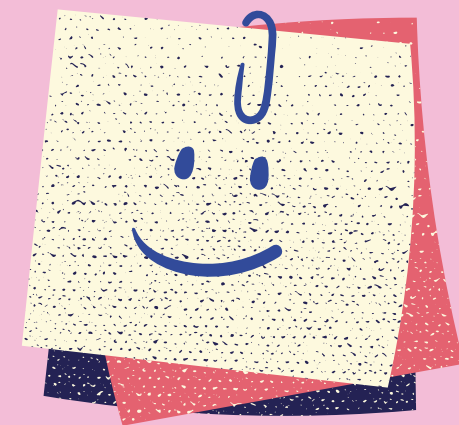
より多くの方法を知り
着実に実行する

- ・ **ブログにLPへのリンクを貼る**
 - ・ **サイドバー、記事の下**
 - ・ **SNSへ投稿する**
 - ・ **Facebook、Twitter**
- ・ **SNSのプロフィールに掲載**
 - ・ **名刺にQRコードを貼る**





- **メルマガが発行者同士で相互紹介**
 - **セミナーに参加する**
 - **セミナーに登壇して宣伝する**
 - **チラシにQRコードを貼る**



- ・ **業界誌に広告を出す**
- ・ **ポータルサイトに登録する**
- ・ **YouTubeに動画投稿をする**
 - ・ **説明文にURLを記載**

- ・ **商品を販売して購入者リストを作る**
- ・ **セミナーを開催して参加者リストを作る**
 - ・ **電子書籍を出版する**
 - ・ **メルマガ広告を使う**

【ワーク】

1. 集客ページを完成させよう！

2. SNSや各種媒体を使って

あなたの存在を認知させよう

(認知活動の様子がわかるスクショを提出)

【ワークについて】

今日の講義動画を最後まで全て視聴してください

ワークの提出は
「各自投稿のスタイルで」

提出期限：明日朝 7 時まで

明日は朝9時からスタートします！

Q & A