

質問 5-1：問題喚起【2】

お客様の悩みを代弁してください。(こんなことで悩んでいませんか?)

質問 5-2：どんな方にあなたのサイトをおすすめしますか？【3】

あなたのサイトのターゲットを具体的にするために「まさに私のためのサイト！」と振り向いてもらうために。

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

質問 5-3：お客様が商品・サービスを購入する本当の理由【5】

お客様は商品やサービスが欲しいのではありません。購入後のその先にある理想の未来が欲しいのです。あなたの商品(サービス)は 1.理想を実現化するため 2.問題を解消するため 3.消費そのものを楽しむため のどれにあてはまりますか？そして購入するとお客様はどんな理想の未来を手に入れられるのでしょうか。お客様にとってのメリットは何でしょうか。

質問 5-4：前質問の証拠は【6】

理想を現実化できる根拠を提示してください。商品やサービスのスペックなど。競合との独自化、差別化があるとよいですね。

質問 5-5：安心・信頼コンテンツ その1【4】

購入への最初のハードルは、「不安」という要素です。したがってまず不安を取り除くことが重要なので、お客様からが安心・信頼されるコンテンツを準備します。

- 実績…創業〇〇年、販売実績数、導入先、店舗数、顧客数、機能・メリットの数値化 等
- 権威と憧れ…専門家からの推薦、有名人からの推薦 等
- 写真・動画…実在の証明、開発者(製作者)の様子やプロフィール、店内の様子、スタッフの笑顔写真

質問 5-6：お客様の声や保証 その2【7】

安心・信頼コンテンツ第二弾です。下記のコンテンツを準備します。まだ無いという場合は揃い次第アップ。

- 第三者による保証…お客様の声や写真、マスコミ・メディア掲載、特許、受賞、資格、表彰 等
- 保証制度…返品、返金、保証制度 等

質問 5-7：提案（オファー）はありますか？【8】

今だけのキャンペーン、初回購入者割引、1年間保証付き、プレゼント、サンプル、など購入するための最後に背中をポン！と押してあげるようなものを。あなたの持っている資産とお客様が欲しがるのが一致する必要があります。

そして、上記までで、トップページの本文ができてましたら…

質問 5-8：サイトのタイトルと説明文

検索結果一覧画面に表示されるのは「サイトのタイトル」と「サイト説明文」。それを見て、ユーザーはあなたのサイトをクリックしますので、この2つをセットにして興味を惹かせ、サイトにアクセスしてもらい流れを作ります。

サイトのタイトルは？：

サイトの説明文は？：

質問 5-9：キャッチコピーも質問 8 とセットで考える【1】

サイトタイトルと説明文を見てサイトを開いた人が 読み進めたいくなるようにサイト内容と一致させたキャッチコピーを考えましょう。キャッチコピーはそこから下の文章(サイトの本文)を読ませる目的があります。「それ何？」って思われれば OK です。

本文を要約してとにかく具体的に(数値など)短くまとめることです。

上記の質問は【】の数字、【1】から【8】の順番で記述していくと、お客様の心の動きに沿わずです。しかし、この順番が絶対というわけではありません。サービスによっても異なりますが重要なことはお客様の心の流れに沿うことです。