

お客様・キーワード別 売れるメッセージの伝え方

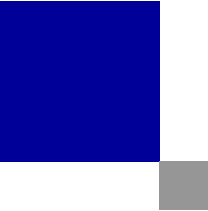
売れるホームページ作ります！

<http://www.jmproject.jp/>

アイスタイル株式会社

info@istyle.info

052-262-8070



見込み客の5段階レベル

成約率を高めるホームページを作るには、まずはホームページに来る訪問者（見込み客）について理解する必要があります。

あなたのお客様となりうる人たちが、どのような意識レベルにいるのかを理解することで、その人たちに適した内容のホームページを作ることができます。

そんなお客様の意識レベルを計るのに役に立つのが、「見顧客の5段階の欲求レベル」と呼ばれるものです。

これはユージン・シュワルツというアメリカのコピーライターが言っている手法です。対象商品の認知度により見込み客を5段階の意識レベルに分け、それぞれに応じた広告文を作ると効果が上がると説明しています。

これを参考に一度自社が狙う見込み客は、どの段階にいる人たちなのかを考えてみてください。

これを考えることはホームページを作る時のキーワードを選定するときに役立ちます。

例えばあなたがダイエットに関する商品を販売しているとします。そのときの見込み客のレベルは次のようになります。

1). 商品のことを全く知らない、それが欲しいとも必要とも思っていない段階



(例) 太っているのだけど、全然気にしていない

・商品を販売するのは非常に難しい

○販売のしやすさ★

2). 商品の必要性は何となく感じているが、あなたの商品がそれを解決することに気づいていない段階

(例) 太っていると感じているが、どうしたらよいかわからない



- ・商品の必要性を説明しなければならない

○販売のしやすさ★★

【HPの内容】

太っている人はどのようなリスクがあるのかを解説する

3). 商品が持っている機能は必要としているが、あなたの商品のことは知らない段階

(例) 太っているので痩せたいと思っている

- ・解決方法を提示してあげる

○販売のしやすさ★★★

【HPの内容】

太っているのを解消するためにはどうしたらよいかを解説する

4). 商品のことも少し知っているが、欲しいとは思っていない段階

(例) 太っているので痩せる為の商品を探している

- ・あなたの商品が優れている点を示す

○販売のしやすさ★★★★

【HPの内容】

太っているのを解消するには、○○が効果的です。なぜなら・・・

5). あなたの商品のことを良く知っていて、欲しいと思っている段階

(例) 太っているのを解消するためにあなたの商品が欲しいと思っている

- ・簡単に売れる状態

○販売のしやすさ★★★★★

【HPの内容】

○○が今なら 30%オフです！



これらの5段階の見込み客のうち、3～4段階にいる人を狙うとあなたの商品は売りやすくなります。

この段階にいる人は、**どういったキーワードで検索して情報を探すのかを考えると、狙うべきキーワードが見えてきます。**

【ご意見・お問い合わせ】

名古屋市中区新栄2丁目2番24号 あいちベンチャーハウス103
052-262-8070

info@istyle.info

担当：木村 純

売れるホームページを！

<http://www.jmproject.jp/>

■警告

当レポートに書かれている文章および内容に関しては、ダウンロードした方がご自身で読み、役立てる用途に限定して無料で配布しております。

当レポートに含まれている内容を、その一部でも著作権者の許諾なしに、複製、改変、配布を行うことおよびインターネット上で提供する等は、法律によって固く禁止されていません。