

For success

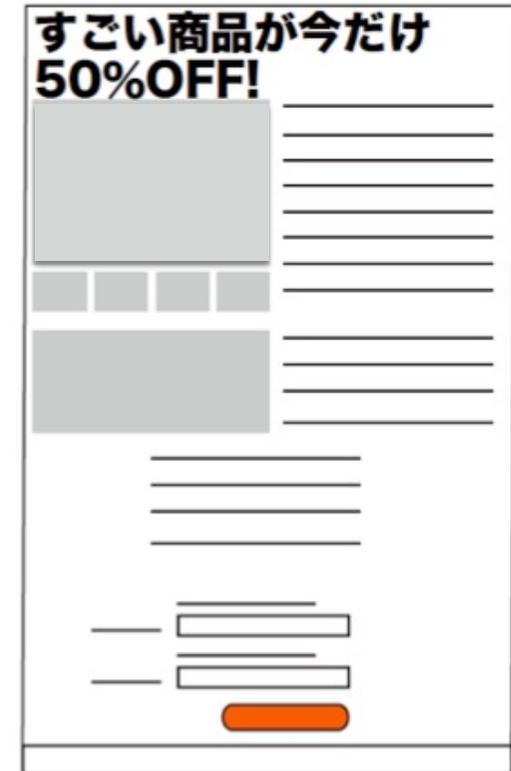
ランディングページで
成功する3つの方法

MIS
10th
Anniversary



ランディングページとは

- バナーやリンクから着地させるページでお客様には最初に到達するページなので非常に重要。
- ホームページでは、いろいろなページに情報があり、お客様はページ移動が必要になります。そのために目的を達成する確立が下がります。ランディングページは基本1ページで構成され、ページ移動がないので目的を達成する確立が高くなります。



ランディングページで 成功する3つの方法

1. 良い商品売る
2. ランディングページを磨く
3. ターゲットを絞りアクセスを集める

1. 良い商品を売る

- そもそも商品が悪いと売れません。
- まずいレストランに広告をかけても、悪い評判がたつだけで良いビジネスにはなりません。
- お客様の求めている商品で、お客様に満足を与えるものでなければなりません。
- 他と比べてあきらかに良いものでないと反応はありません。



2.ランディングページを磨く

- 良い商品でも、その商品の良さを伝えられなければ売れません。商品の良さをランディングページできちんと伝えられる必要があります。
- キャッチコピーが悪ければ、その下のセールスコピーを読んでももらえません。
- お申し込みがしにくいと、せっかく申込しようとした人が逃げてしまいます。お申し込みしやすくする事。
- テストしてランディングページの精度を上げます。

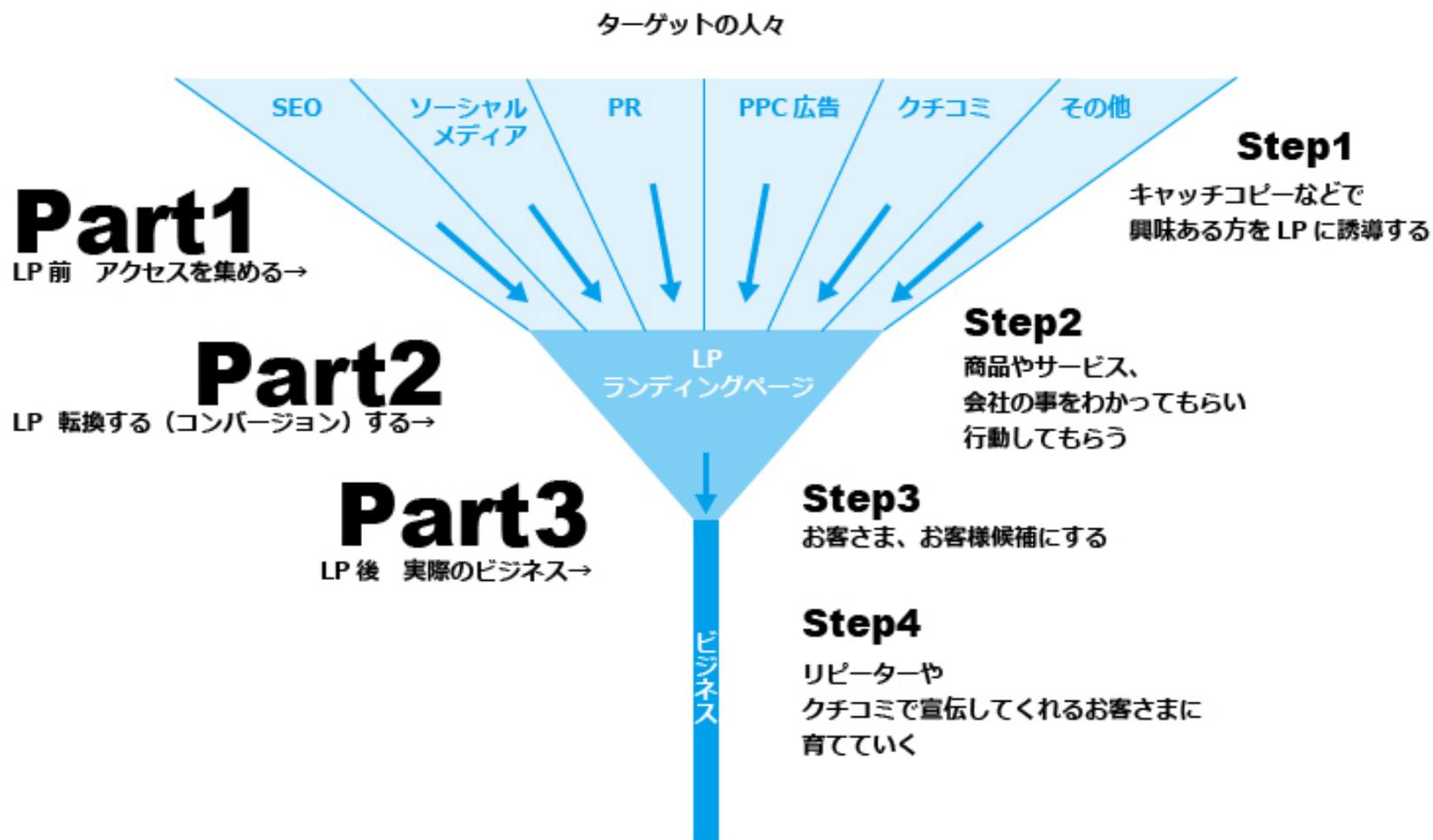


3. ターゲットを絞りアクセスを集める

- 良い商品、良いランディングページでも、ターゲットにきちんと見せないと反応はありません。通常ネットショップのコンバージョンレート(転換率)の基準値が1%と言われているので少なくとも200~300人ぐらいに見せないと1人の申込もないのです。お客様のターゲットが絞れて、その人達との関係性があると、反応はとてものよくなります。

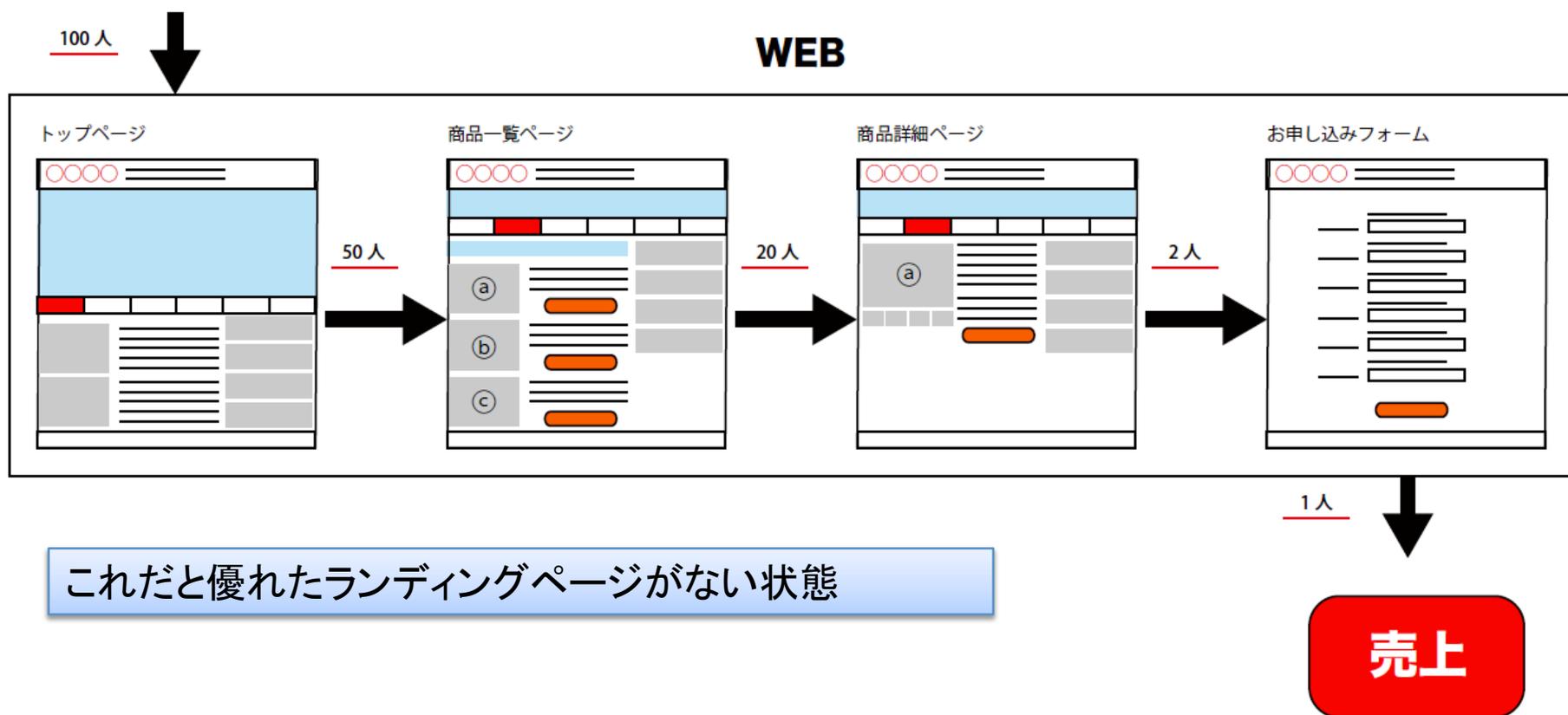


ネット戦略の基本図解



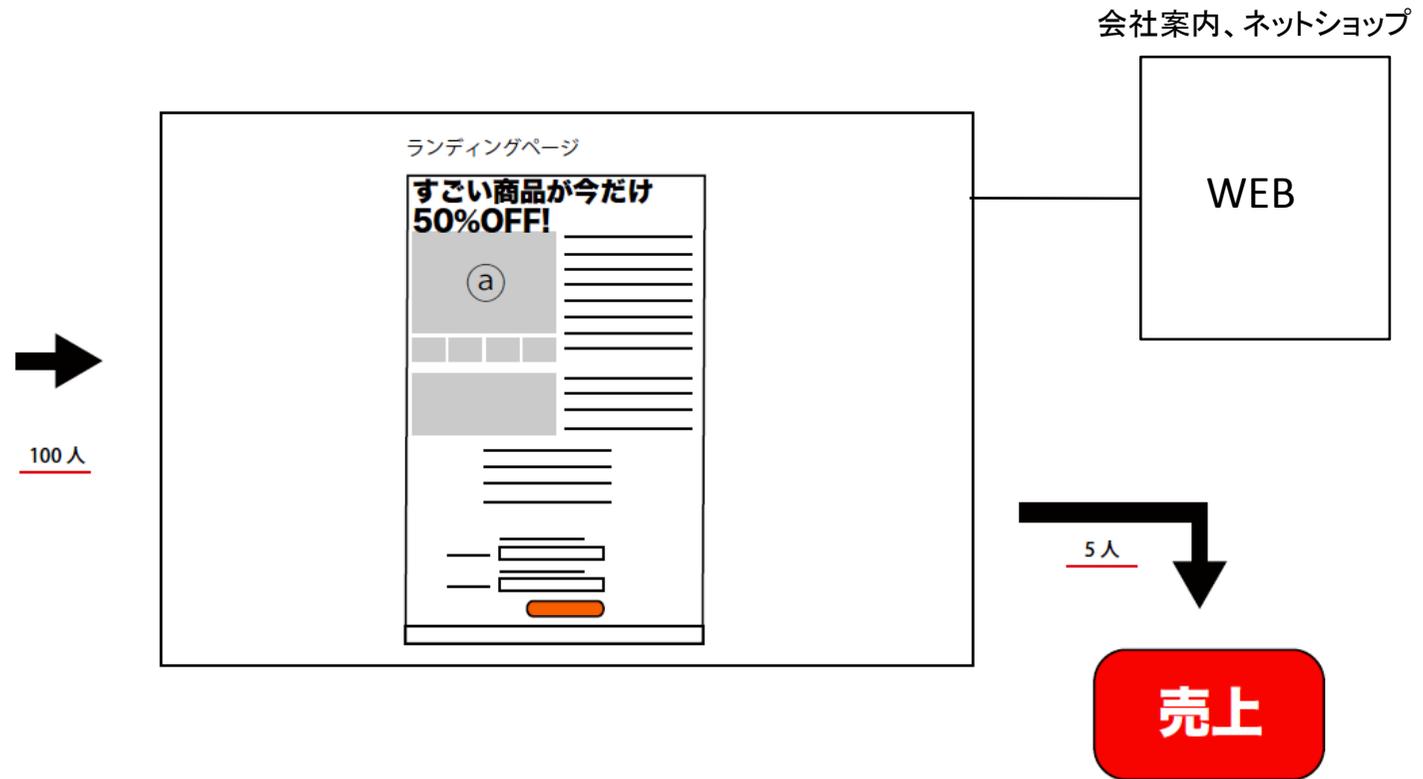
従来のWEB 構成例

SEO などにより 1 日 100 人の流入があり、1 人の売上有る時
10 万円の商品だと 30 日で 300 万円の売上になり
転換率は 1% となる。



優れたランディングページがある状態

SEO などにより 1 日 100 人の流入があり、5 人の売上有る時
10 万円の商品だと 30 日で 1500 万円の売上になり
転換率は 5% となる。



1ページ戦術

ネットの売上のつくり方

$$\text{売上} = \text{アクセス数} \times \text{転換率} \times \text{客単価}$$

転換率（コンバージョンレート）は、
サイトに訪問した人の内、何 % の人が商品を購入したかという割合。

売上の上げるには

- まず商品単価を上げる事。上げるための工夫を考えましょう。
- ランディングページのコンバージョンレートを上げる事。ABテストなどしてランディングページの成約率をアップします。(次のページで解説)
- アクセス数をアップする。ターゲットに絞り込んでその数を増やします。商品単価が高くランディングページの成約率も高ければ広告費をまかなえます。

ABテスト

AとBどちらのキャッチコピーがいいのか？AとBのランディングページを作ってテスト販売すればいいのです。多く売れた方を採用します。



ランディングページでの計測にはSo-Beeが有効です。独自URLが発行されますので、それぞれのメディア計測に使えます。またランディングページが何人に視聴され、何人が申込あったかわかります。

<http://so-bee.jp/>



ランディングページを作る時に使えます！！



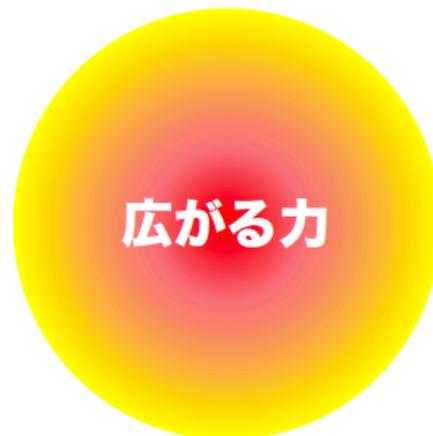
www.so-bee.jp



マシュマロスタジオ
www.marshmallowstudio.jp



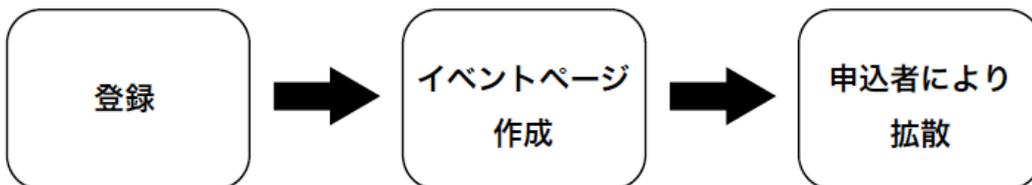
ソーシャルメディア先進国の
アメリカで実績を上げる手法を
簡単に使えるようにしました。



例えば、こんなキャンペーンができます。

商品を今だけ特別価格で販売して
購入していただいた方に次のメッセージ。
「ツイッターやフェイスブックで広めてくれて
3人購入すると、あなたは無料になります。」

※人数は自由に決めて下さい。無料にするかどうかも自由です。



主な機能

イベントページ編集機能
入力フォーム(名前、メール)
自動返信メール
独自短縮 URL 発行
お客様確認画面
イベント管理画面

※広告機能はありません



問い合わせは マシュマロスタジオ ひらまつまで hiramatsu@marshmallowstudio.jp 070-6513-3285

ID、パスワードで管理画面に入ります。

So-Bee管理ページ > 未ログイン

[トップ](#)

[管理メニュー](#)

ログインしてください

[管理者ログイン](#)

管理画面に入るためには、管理者の認証が必要です。
管理ID/パスワードを入力してください。

管理者ID:	<input type="text"/>
パスワード:	<input type="password"/>

[ページトップへ](#)

powerd by So-Bee.

管理画面

So-Bee管理ページ > testログイン中

トップ

管理メニュー

管理メニュー説明

🏠 テストユーザー 様

- 👤 ログアウト
- 🔑 パスワード変更
- 📄 申込み
- 📄 申込み一覧
- 📅 **イベント**
- 📄 イベント一覧

👤 ログアウト	ログアウトします
🔑 パスワード変更	ログインしているユーザーのパスワードを変更できます
📄 申込み	申込状況を確認できます
📅 イベント	イベント情報の設定ができます

← イベントの編集

ページトップへ

powered by So-Bee.

イベント一覧

イベント編集



So-Bee管理ページ > testログイン中

トップ > イベント登録・編集

管理メニュー

テストユーザー 様

- ログアウト
- パスワード変更
- 申込み
- 申込み一覧
- イベント
- イベント一覧

イベント登録・編集

登録されているイベントを確認できます。
✔ は必須項目です。

登録されているイベント一覧

2件登録されています
[!]

編集	<p>event2</p> <p>📌 イベント名: event2</p> <p>👤 企業ユーザー: テストユーザー</p> <p>🌐 フォームURL: <input type="text" value="http://www.m-view.org/ls/reg"/> 🔗 短縮URL: <input type="text" value="http://bit.ly/dGqdz"/></p> <p>🔍 概要を表示</p>
編集	<p>テストイベント</p> <p>📌 イベント名: テストイベント</p> <p>👤 企業ユーザー: テストユーザー</p> <p>🌐 フォームURL: <input type="text" value="http://www.m-view.org/ls/reg"/> 🔗 短縮URL: <input type="text" value="http://bit.ly/e9hVe"/></p> <p>🔍 概要を表示</p>

[!]

ページトップへ

powered by So-Bee.

イベント作成画面作成

So-Bee管理ページ > mstudioログイン中

トップ > イベント登録・編集

管理メニュー

- 本部
- ログアウト
- パスワード変更
- 申込み
- 申込み一覧
- イベント
- イベント登録
- イベント一覧
- 企業ユーザー
- 企業ユーザー登録・一覧
- 自動メール
- メール雛形編集
- 設定
- コード設定

イベント登録・編集

イベントを登録・編集できます。
イベントを登録すると、専用フォームアドレス（短縮URLも）が生成されます。
✓ は必須項目です。

✓ 内部名: (管理ページ以外では利用されません)

✓ イベント名:

✓ 企業ユーザー:

✓ フォーム受付期間: 2011年 3月 14日 0時 ~ 年選択 月選択 日選択 0時

その他情報: (イベント名下に表示されます)

ソース

その他情報2: (フォーム下に表示されます)

ソース

1. ブログのように画面を作る
イベント内容を設定

フッターに表示される
補足情報

自動メール雛形2: 【申込時申込者に送信されるメール】

メール件名: [_[NAME_]] 申し込みを受けいたしました。

FROM: ls@m-view.org

TO: ユーザー

BCC:

.....

お客様専用紹介申し込みアドレスは [_[OUURLS_]] となります.....

以下申し込み控えとなります。

申し込み日時: [_[DATE_]]

申し込み内容: [_[NAME_]]

お名前: [_[NAME_]]
メールアドレス: [_[MAIL_]]
その他: [_[CMT_]]

自動メール雛形1: 【申込時管理者に送信されるメール】

メール件名: { } イベント申し込みがありました。

FROM: ls@m-view.org

TO:

BCC:

[_[UIDT_]] 様

.....

[_[NAME_]] に [_[NAME_]] 様より申し込みがありました。

詳しくは、管理ページでご確認ください。
<http://www.m-view.org/ls/admin/>

自動返信メール
管理人向け

置換文字
[_[UIDT_]]: 企業名 [_[NAME_]]: イベント名 [_[NAME_]]: 申込者名
[_[xx_]]を本文に記載すると、送信時に上記の内容に置き換わります

2. 自動返信メール
申込者向け
独自のURLを発行
ひろげてもらう
返信メールを設定

イベントページのイメージ

イベントの説明
(商品やキャンペーン)

動画を使うと効果的



お客様は
申込フォームから申し込む



2012映画マーケティング

株式会社パラスはおかげさまで14周年！みなさまのおかげです！ Pallas

MOVIE MARKETING STRATEGY

2012 映画マーケティング

あなたの会社の 商品を動画で 強力に伝えます。

大好評! 長い文章はもう 誰も読まない。
セールスページの強化。
たった1ページで 驚くべき効果。

打ち合わせをして、あなたの会社の商品、サービスの特徴をより広げる動画を作成いたします。
大企業から中小企業まで安心して使ってください。

CGタイトルムービーの作成 3万円～
1分間の動画 (CGタイトル、テロップ、音楽、ナレーション、特殊効果、編集) 2.0万円～
オリジナル セールスページ (デザイン、入力フォーム、画像支援ツール) 1.0万円～

サンプルや企画書を見たい方は下記フォームから お申し込みください。

コンサルティング担当者/制作責任者

ひらまつたかお マッシュロスタジオ
クリエイティブディレクター
ソーシャルメディアプロデューサー

いままですクリエイティブでお手伝いしたクライアント
トヨタ自動車、BMW、パナソニック、キャンノン、資生堂など多数
著書『ツイッターで会社をPRする本』『ツイッター総論実仕事術』

▼ **まずは無料の企画書をお申し込みください。**

入力フォーム 受付期間: 2012年07月06日(金)09時～2012年09月30日(日)23時

✓ タイトル 2012映画マーケティング

✓ お名前

✓ メールアドレス メールで情報を送りたい

コメント

入力内容の確認

主催>>> 株式会社パラス マッシュロスタジオ
>>> お問い合わせ

power by So-Bee.

申込の管理画面

So-Bee管理ページ > Pallasログイン中

トップ > 申込み一覧

管理メニュー

株式会社パラス マシュマロ
スタジオ 様

- ログアウト
- パスワード変更
- 申込み
- 申込み一覧
- イベント
- イベント一覧

申込み一覧

登録されている申込みを確認できます。
[絞り込み表示]ユーザーやイベント毎に絞り込み表示できます。
✓ は必須項目です。

登録されている申込み一覧

絞り込み表示 5/16ソーシャルメディアビジネスセミナー
申込み数順表示 申込日順表示 閲覧数順表示

26件登録されています

[1] [2] 次へ>>

様	5/16ソーシャルメディアビジネスセミナー	閲覧数: 125 申込み数: 8	申込日: 2011年05月09日(月)15:55 紹介者: 様
様	5/16ソーシャルメディアビジネスセミナー	閲覧数: 156 申込み数: 8	申込日: 2011年05月09日(月)15:55 紹介者: 様
様	5/16ソーシャルメディアビジネスセミナー	閲覧数: 35 申込み数: 3	申込日: 2011年05月14日(土)15:55 紹介者: 様
様	5/16ソーシャルメディアビジネスセミナー	閲覧数: 8	申込日: 2011年05月14日(土)15:55 紹介者: 様

申込者のパワーも
わかります！

この人は125人に見せて
8人に申し込ませている。

申込者

申込者

申込者

申込者

誰の紹介

誰を紹介したか

これによってキャンペーンにそって
お客様に特典をあたえたりできる

管理者の特別な使い方

テストで使う場合

名前の前にso-beeをつけると申込者表示にカウントされない

メディアの力を測る場合

例えばツイッターの力を調べる場合

名前に「so-beeツイッター」として入力
メールは管理者のメールにして申し込むと
ツイッター用の独自URLが返信メールで手に入る。
これで告知する時に、そのURLを使うと
何人が見て、何人が申し込んだか
簡単にわかる。

プロフィール

ひらまつたかお
@marshmallowcd
hiramatsu@marshmallowstudio.jp
080-3588-3285



Creative Director
Social Media Producer

1963年名古屋生まれ。東京造形大学造形学部 映画コース卒業。日本カラーエンジニアーズで一線級の広告の画像処理に9年たずさわる。独立後、CGを広告の世界に広める様々なサービス始める。マルチメディアプロフェッショナルスクールを表参道に立ち上げNTTなど企業教育を行う。世界で初めてのゲーム機のネットショップを立ち上げ話題となる。いくつかの会社、プロジェクトの立ち上げを行った。

現在、株式会社パラスを夫婦で共同経営、制作スタジオ「マシュマロスタジオ」を設立、運営する。画像処理、CG、WEB、MOVIE、ソーシャルメディア(Twitter、Facebook、USTREAMなど)のビジネス活用のエキスパート。数多くのデジタルクリエイティブの授業、ツイッタービジネスセミナー、日本初のツイッター講師養成セミナー、USTREAM実践セミナー、Facebookセミナーなど開催、講演。

著書 ソーシャルメディアで儲かる仕組みの作り方(iアプリ)
ツイッターで会社をPRする本(中経出版)
ツイッター超速★仕事術(中経出版)

主な掲載
日本経済新聞 エコノミスト 経済広報 専門店 商業界 ツイッター
情報種集術 プレイン GENROQ J@pan Inc. design plex主な放送
TBSラジオ「Dig」日経CNBC「ビジネスラップ-先端人」衛星放送「デジタル・パンツ」3分でわかるツイッター 3分でわかるフェイスブック

主な講演
「ツイッター広報」(経団連会館)「ホームページ改造大作戦」(日専連)
「アジアEコマース」(ニューヨーク)「総合アニメーション科卒業生に向けて」(日本工学院専門学校)「デジタルクリエイティブの実践例」(IT経営改革研究会)

主なクリエイティブ

『ソニーMDマン』ポスターCG制作
『PRIDE.1』オフィシャルビデオCM・パッケージ制作
『フレール館(アンパンマン)』ウェブサイト制作
『HONDA S2000』広告・カタログCG制作
『BMW 3Dシステム』インターフェイス・CG制作
『プリリアントベンチャー』テレビ朝日番組CGタイトル
『輸入車ショー』キャラクター制作
『エプソン』レーザープリンターカタログビジュアル制作
『KENT』1mgポスタービジュアル制作
『ストレインブ』ウェブサイト制作
『キリンラガービール』ポスタービジュアル制作
『DTエイトロン』原作チーム活動・ビジュアル企画制作
『Panasonic 検索ソフト』広告CG制作
『BMW新春キャンペーン』ビジュアル制作
『BMWオーナーズキット』ビジュアル制作
『どこでもデパート』プロジェクト企画、SP物制作
『109クリスマス新春広告』広告CG制作
『パイロットになろう2』ポスター・パッケージCG制作
『Shell 車検』ウェブサイト、ウェブゲーム制作
『ドリームワン』プロモーションビデオ制作
『エイパックス・グロービス・パートナーズ』ウェブサイト制作
『Shell Helix』ウェブサイト制作
『郵便局(恐竜)』ポスターCG制作
『Topline』カタログ・WEB制作
『シラトングランデ』ポスタービジュアル制作
『ROPPONGI HILLS CLUB』ウェブサイト制作
『HILLS SPA』ウェブサイト制作
『プラザタワー勝どき』ウェブサイト制作
『トヨタ会館展示』CG制作
『資生堂TSUBAKI』ウェブサイト制作
『伝ちゃんに聞く』プロダクトローンチページ制作
『ビジネスシミュレーションゲーム』制作
など多数

