

ランディングページの良し悪しは 『CVR』というキーワードで 判断すべきなのをご存知でしたか?

マーケティングを数字で考える方には、当たり前すぎる話しです。

どんなにかっこいいデザインのランディングページ(以後、LP)でも、完成度の高いLP でも、ダサいLPの方が「優れている」ことがあります。

「優れている」かどうかは、『CVR』で判断します。 (数字で判断しないと勘になっちゃいますし)

■ CVRという指標

専門的なワードをはじめて聞いて「めんどくさっ」と思った方でも、まだレポートを閉じないでください。ひとつずつ説明していきます。シンプルですので、ご安心ください。

LPの目的は、ユーザーに購入や登録といった「行動をしてもらうこと」ですよね。

どんなにかっこいいデザインのLPでも、「ユーザーの行動=成果(CV:コンバージョン)」が少なければ、いいLPではありません。見た目に騙されてはいけません。

LPが目的する行動を、LPを訪れたユーザーがどれだけしてくれたかを測る指標をコンバージョン率(CVR)と言います。

コンバージョン率(CVR)は「 \mathbf{C} on \mathbf{V} ersion \mathbf{R} ate(コンバージョンレート)」の略で、LPが目的としている成果(CV)の達成割合を示す指標です。

CVRは、マーケティング界隈では、日常的に出てくるワードですが、要するに「成約率」 のことです。横文字でややこしいですが、覚えておいて損のないワードですので 「CVR」というワードを頭の片隅に入れておいてください。

CVRは、次の計算式で求められます。

CVR = コンバージョン数(成約数) ÷ LPの訪問数 × 100 (%)

LPにどれくらいの人が訪れて、どれくらいの割合で成約(購入や登録など目的とする行動)したか、という数値を%で示したものです。

具体的な数字でみると、一気にイメージしやすくなります。

仮に、

·LPの訪問数 : 1000人

·CV(購入者):20人

だとすると、CVRは2%になります。 $(20 \div 1000 \times 100 = 2\%)$

シンプルに考えれば、CVRが高いLPほど、優秀なLPを言えます。

■ LPの平均CVRは?

一般的なLPの平均CVRは、およそ2~3%とされています。

100人がLPに訪れたとき、2~3人が購入・登録してくれるということです。

しかし、CVRとひと口に言っても、その平均値は業界や商品・サービス、ビジネスモデルによって異なります。

平均CVR2~3%は、あくまでひとつの参考数値であり、大切なのはCVRの改善をし続けることです。

たとえば、3.000円の商品を販売するとします。

LPの訪問数が1,000だとして、CVRの違いによる売上のシミュレーションをしてみましょう。

CVR 1 %: 1,000 x 1 % = 10 x 3,000円 = 売上 30,000円 CVR 2 %: 1,000 x 2 % = 20 x 3,000円 = 売上 60,000円

CVR 3 %: 1,000 × 3 % = 30 × 3,000円 = 売上 90,000円

CVR4%: 1,000 × 4% = 40 ×3,000円 = 売上 120,000円

CVR5%:1,000×5% = 50×3,000円 = 売上 150,000円

同じ仕事をしていても、CVRがほんの少し違うだけで、売上に大きな差が生まれます。

■ 非常識なCVR

「100円の破格で、オンライン教材を販売したらどうなるか?」

あるとき、私の好奇心は、この問いで埋め尽くされました。

そこで、『超速!SNS文章作成ゲーム』オンライン教材をリリースするときに、数日間の限定キャンペーンとして、100円で販売してみました。実験です。

▼『超速!SNS文章作成ゲーム』のLP https://www.m.empathywriting.com/sns-game-online

その結果は、社内のデータ公開になるので、本来、表には出さない数字なのですが、

- エンパシーライティングのLINE公式で紹介したCVRが、39.2%
- エンパシーライティングの公式メルマガで紹介したCVRが、32.3%

実に、平均CVRの10倍以上になりました。

マーケティング・セールスのご経験がある方は特に、この数字にお口があんぐりかもしれませんね。それほど、非常識なCVR(成約率)です。
※もちろん、高い数字という意味で非常識

LINE公式 \rightarrow メルマガの順番で紹介したので、「LINEのCVR>メルマガのCVR」と、LINEのCVRが高くなっています。LINEとメルマガのどちらにも登録してくれている方のことを考慮すると感覚的に合点がいきます。

自社のCVRが高くても、別のシーンでは、平均CVRを下回る可能性があります。 そのため、15名のエンパシーライティング認定コーチにも、ご紹介の協力をしてもらい数字を取りました。その数字も公開しますと ———

■ エンパシーライティング認定コーチの平均CVR: 14.4%

無料オファーではなく、100円でクレジットカードで購入いただく商品で、この数字ですから、LPとしては大成功だと言えます。

ここからは、驚愕のCVRを叩き出したLPを徹底分析していきます。

▼『超速!SNS文章作成ゲーム』のLP

https://www.m.empathywriting.com/sns-game-online

※ご覧いただくタイミングによってはページが変更/削除されていることがあります

■ 成約率39%のLPを徹底分析: ヘッドライン01



こちらがヘッドライン。

『超速!SNS文章作成ゲーム』自体は、iEmpathy(アイエンパシー)やLINE公式で、 すでに人気コンテンツ(文章作成ツール)になっており、多くの方にご活用いただいて いました。

オンライン教材をリリースする時点で、『超速!SNS文章作成ゲーム』を使って作成された投稿数は、約1万5,000ありました。

- ◎ そういった状態を表現する言葉として、
- ◎「えっ、どういうこと?」と興味を持ってもらう言葉として、

あなたがさっき読んだSNSは このゲームで書かれた 文章かもしれません。

このヘッドコピーにしました。

細かな部分で言えば、身近に感じてもらうために、あえて『さっき』という「話し言葉」 にしています。

その下には、数字によるエビデンスとして、その時点でゲームを使って作成された投稿 数を掲載しました。

> 計測範囲だけでもこのゲームで 15.036投稿が作られています

■ 成約率39%のLPを徹底分析: ヘッドライン02







書籍・メディア掲載



ヘッドラインコピーの次は「商品名」として ―――

エンパシーライティング®のオンライン教材

超速!SNS文章作成ゲーム

そして、ベネフィットをシンプルに伝えています。

5つの質問に答えるだけであなたの SNS 投稿が自動でさくっと5パターン!

■ 価格を伝えるタイミング

LPの定石としては、テレビショッピングと同じように、金額はひと通りの内容をお伝えした後に提示します。

しかし、この商品の場合は、破格の価格になっており、その**価格自体が強いオファーになっている**ため、冒頭に掲載しています。

また、誰かの紹介や広告経由で、エンパシーライティングや私のことを知らない方が、 LPに訪れることもあります。そういった方の信頼を得るために「書籍・メディア掲載」 を載せています。

■ コンテンツ部分

オンライン教材は、メインコンテンツ動画とテキスト、特典動画で構成されています。

あなたが手にするコンテンツ



超速!SNS文章作成ゲーム

<動画 41:53/PDFテキスト100ページ>

▼動画トピック (本編)

- ◎ SNSが続かない5つの原因
- ◎ 書かずに文章力を引き上げる方法とは?
- ◎ ネガ←→ポジワーク
- ◎ 新しい視点を生み出すワーク
- ◎ 文章を変えずに読まれるようになるたったひと つの方法とは?
- ◎ 文章で結果を出したい人がまっ先に改善すべき 文章●●とは?
- ◎ SNS投稿をゲーム感覚でサクッと書くスキル
- ◎ 3つの実践方法
- ◎ とっておきの5つの質問とは?
- ◎ SNS投稿の必勝5パターンとは?
- ◎ 批判が怖くなくなるマインドセットとは?



こちらがメインコンテンツです。

動画の目次自体が、興味をもってもらえるように構成しているので、コンテンツ内容を 伝えると同時に、興味喚起、購入を促す効果があります。

Present

特典①:ライブセッション(ミニ講座) 特典②:書籍解説のライブ映像

特典③:SNS起点マーケティング



特典① ライブセッション(16:41)

実際に文章が書き上がっていくライブを観てから、スッと書けるようになる方が続出の不思議なライブセッション(ミニ講座)!

特典② 書籍解説のライブ映像 (4:08)

ベストセラー書籍『稼ぐ人の「超速」文章術』 (Discover21) 「第2章:超速!SNS文章作成ゲーム」 について、著者・中野巧が語ったライブ映像(書籍解 説・未掲載ノウハウ・裏話)





特典③ SNS起点マーケティング

- <動画 28:27/PDFテキスト51ページ>
- ◎ 言葉で未来を創った5つの事例
- ◎ SNS を活用する 4 つのメリットとは?
- ◎ SNS 起点マーケティングとは?
- ◎ コンテンツを使いまわせっ!
- ◎ エンパシーライティング6つのツール・ノウハウ

こちらが3つの特典動画です。

特典① ライブセッション

特典② 書籍解説のライブ映像

特典③ SNS起点マーケティング

といったラインナップです。

商品に関わりのある動画でありながら、それぞれ切り口の違うコンテンツにすることで、さまざまな対象顧客に興味をもってもらえるようにしています。

購入後のコンテンツ利用方法

ここまでお伝えした内容(動画/PDFテキスト)のすべてを「①専用サイト」/「②スマホ専用LINEアプリ」からご活用いただけます。
※①②のどちらからでも同じコンテンツをご覧いただけます



②スマホ専用LINEアプリ

紹介してきたコンテンツや特典が、どのように提供されるのかに不安を感じる方もいらっしゃるので、「専用サイト」や「スマホ専用LINEアプリ」で閲覧いただけることを伝えています。

SNSなので特にスマホからご覧になりたい方が多いと想定し、「スマホ専用LINEアプリ」の画像を掲載しています。

■ CTA (コール トゥ アクション)

ひと通り伝え終わったところで、CTA(コール トゥ アクション)として、購入ボタンを 掲載しています。

動画:計91分

PDFテキスト:計151ページ すべてが手に入る価格は -

> 9月5日 (月) までの 特別価格で、なんと!

(税込) 円でどうぞ

SNS 投稿は面倒くさい...... その概念、きっと壊れます。



5パターンの SNS 投稿がポン! 簡単すぎてビックリ!











お支払いは、クレジットカードで受け付けています。 ご利用いただけるクレジットカードは、VISA / MasterCard / AMEX / JCB / Diners Club / Discover Card となります。 ※国際基準に準拠した強固なセキュリティレベルでクレジットカードを安全に守る仕組みを採用 (銀行振込には対応しておりませんので予めご了承ください)

購入直前のボタンなので、手に入る内容について、数字で訴求しています。

動画:91分

PDFテキスト:計151ページ

すべてが手に入る価格は ―――

また、最後に背中を押すコピーとして、

SNS投稿は面倒くさい…… その概念、きっと壊れます。

ご購入者の中には、この言葉に共感してくださる方も多かったです。

以上、ここまでで、LPの内容がひと段落しています。

一度クロージングを終え、さらに別の角度の内容をここから伝えていくことになりますが、ここからがまたひとつのキモですので、次回の特別レポートでじっくりと解説していきます。

それでは、次回の特別レポートをお楽しみに。

★このレポートのまとめポイント

- CVRという指標
- LPの平均CVRは?
- 非常識なCVR
- 成約率39%のLPを徹底分析: ヘッドライン01
- 成約率39%のLPを徹底分析: ヘッドライン02
- ・価格を伝えるタイミング
- コンテンツ部分
- CTA (コール トゥ アクション)

■ スマホでコピラボ・コンテンツが、すべて読める/観れる

▼文章作成の恋人 <専用スマホアプリ>※無料

https://www.empathywriting.com/apl-home/

※30秒で完了(パスワードはコピラボと同じ)

▽詳細はこちら

https://www.m.empathywriting.com/empathy-apl

Message to Action.

言葉で未来を創ろう!

コピーライティング・ラボ

中野 巧

▼公式サイト

◎エンパシーライティング公式サイト: https://www.empathywriting.com◎中野巧の公式ブログ: https://blog.empathywriting.com

▼文章作成に革命を起こすツール

©iEmpathy (アイエンパシー) : https://www.empathywriting.com/iempathy/