



診断コンテンツの創り方02

# ランディングページを 自分だけの力でなんとかしようと思わず、 人の力を借りよう。

前回の特別レポート

## 成約率39%のLPを徹底分析01

では、『CVR（成約率）』というキーワードを中心に、成約率39%のLP——

▼『超速！SNS文章作成ゲーム』のLP

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

を徹底分析してきました。

今回の特別レポートは、その後半です

## ■ アンケート1：活用実態アンケート

『超速！SNS文章作成ゲーム』のオンライン教材を作成するかどうか迷っているときに、ご活用アンケートに行い、107名の方にご協力いただきました。

主なアンケート項目は、次の4つ。

<アンケート1>

『SNS文章作成ゲーム』をどんなメディア配信に使っていますか？/使えそうですか？  
(複数回答可)

## 診断コンテンツの創り方02

- ツイッター
- インスタグラム
- フェイスブック
- LINE
- メルマガ
- その他

### <アンケート2>

『SNS文章作成ゲーム』で文章作成すると、体感でどれくらいの時間短縮になりますか？

- 3分の1以下
- 2分の1（半分）くらい
- 少し早くなった
- 時間は変わらないが書くのが楽になった／楽しくなった
- 特に何も変わらない
- その他

### <アンケート3>

『SNS文章作成ゲーム』をご活用いただき、どんな変化がありましたか？

### <アンケート4>

『SNS文章作成ゲーム』を友だちにオススメするとしたら、なんと伝えますか？

## ■ 意外なアンケート結果①

## 診断コンテンツの創り方02

<アンケート1>

『SNS文章作成ゲーム』をどんなメディア配信に使っていますか？/使えそうですか？  
(複数回答可)

こちらのアンケート結果から、『超速！SNS文章作成ゲーム』がTwitter、Facebook、InstagramといったSNS以外にも、LINE、ブログ、note、メルマガなど、さまざまなメディアの文章作成で活用いただいていることがわかりました。

### ▼SNS (50%)

- ・ Twitter : 16%
- ・ Facebook : 20%
- ・ Instagram : 14%

### ▼配信ツール (20%)

- ・ LINE : 12%
- ・ メルマガ : 8%

そしてなんと、もっとも想定外だったのが

- ・ **ブログ/note : 24%**

という結果です。

SNS作成用に開発したツールでしたが、高い頻度で使われていたのは「ブログ/note」でした(驚)。

## ■ 意外なアンケート結果②

<アンケート2>

『SNS文章作成ゲーム』で文章作成すると、体感でどれくらいの時間短縮になりますか？

## 診断コンテンツの創り方02

こちらのアンケート結果から、3人に1人の方が、書く時間が3分の1以下に短縮されていることがわかりました。

これまで3時間かかっていたことが、1時間以下になっていることを考えると、なかなか貢献できていると感じ、開発してよかったと思いました。

また、

特に何も変わらない

を選んだ方が0人。

つまり、100%の方が変化を実感いただいていたことは、嬉しい想定外でした。

アンケートの結果がとてもおもしろく、ふと、これをそのままLPに入れようと思いつきました。

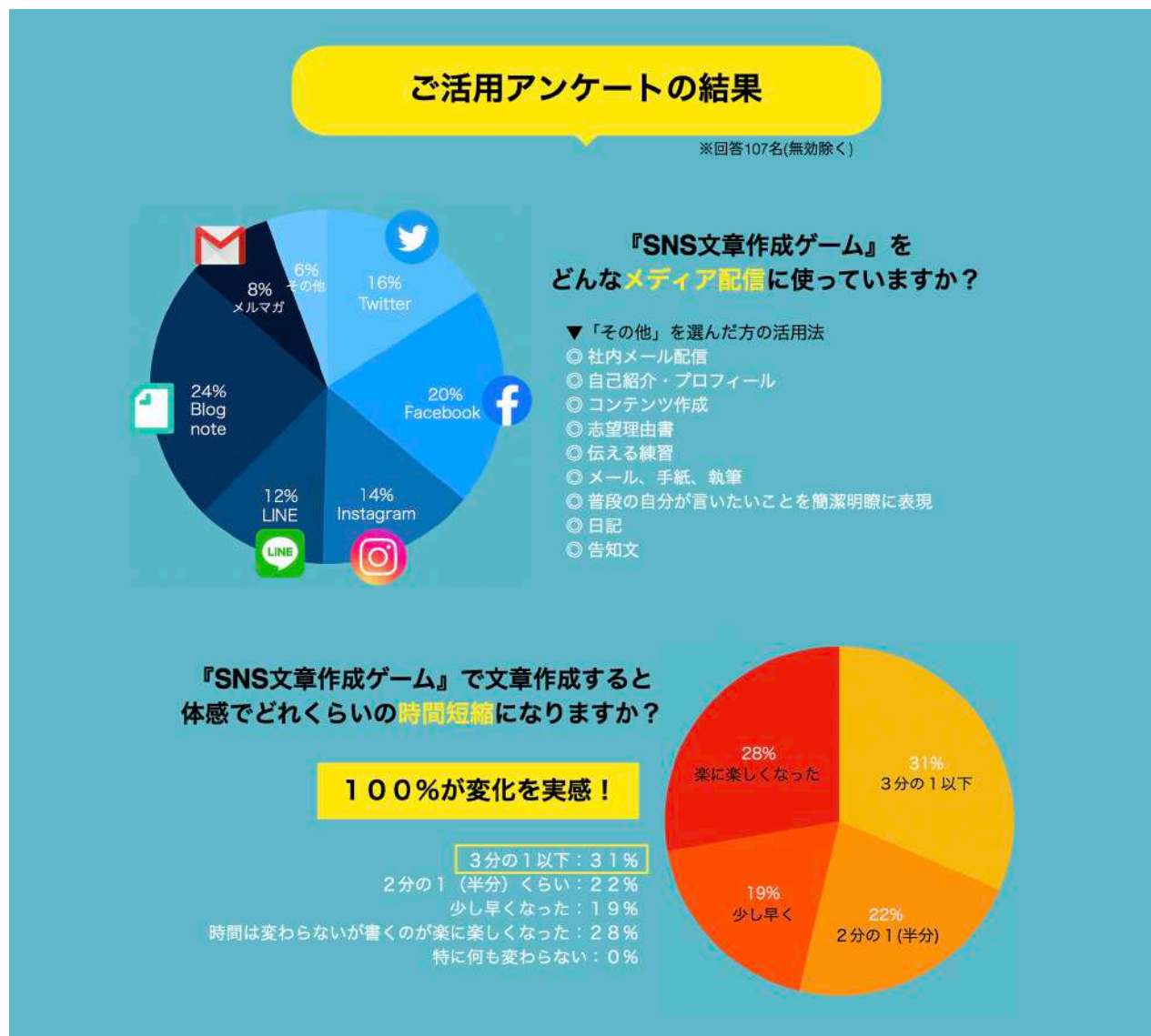
円グラフで見やすくし、アンケートでいただいたコメントも掲載することで、LPをさらに強化することが目的です。

**自らの文章力で切り開くことも大切ですが、活用いただいている方のお力を借りて、CVR（成約率）の高いLPにすることができました。感謝です。**

実際に、LPに掲載した内容は次のとおりです。

## 診断コンテンツの創り方02

### ▼アンケート結果



## 診断コンテンツの創り方02

### ▼アンケートでいただいたコメント

### ひと足先に実践されている方の声

<p style="background-color: white; color: #E91E63; padding: 5px; border-radius: 5px;">いいねやリツイートが増えた、フォロワーも増えた。文章がサクサク書ける魔法のツール</p> <p style="background-color: white; color: #00A0C0; padding: 5px; border-radius: 5px;">SNSで集客するなら絶対コレ！あつという間に文章ができて、フォロワーさんの反応も全然違う！</p> <p style="background-color: white; color: #00A0C0; padding: 5px; border-radius: 5px;">すごっ！！朝から思わず叫びました。気軽に入れた文章が、こんなにも続きが読みたくなる文章に変わるなんて。しかも5パターン！無料でここまでしていただけるとは、感激です</p> <p style="background-color: white; color: #00A0C0; padding: 5px; border-radius: 5px;">文章を考えるのが、楽しくて、面白くなるとは思わなかったです。魔法の文章作成ツール。</p>	<p style="background-color: white; color: #00A0C0; padding: 5px; border-radius: 5px;">投稿がまちまちだったのがルーティン化された</p> <p style="background-color: white; color: #00A0C0; padding: 5px; border-radius: 5px;">自分ではこの5パターンを構成することは無理。それが勝手に出来るとはマジ神！</p> <p style="background-color: white; color: #E91E63; padding: 5px; border-radius: 5px;">考えてないのに（笑）、まるでしっかり考えたような文章になって感動！しかも5パターンから選べて賢沢！</p> <p style="background-color: white; color: #00A0C0; padding: 5px; border-radius: 5px;">同じ文章でも5つのパターンで受け手の印象が変わり、私はこれが好き！の方面が固まってしまっていることにも気がつきました。</p> <p style="background-color: white; color: #00A0C0; padding: 5px; border-radius: 5px;">すごい！感情巻き込み型は先にキャッチコピーが来るので次を読みたくなりますね。</p>
--	--

### まだまだ続く驚きの声！

<p style="background-color: white; color: #E91E63; padding: 5px; border-radius: 5px;">驚きました！！言葉の内容ではなくて組み立て方でこんなに変化するんですね！</p> <p style="background-color: white; color: #00A0C0; padding: 5px; border-radius: 5px;">子どもが作文を書くのに使っています</p>	<p style="background-color: white; color: #00A0C0; padding: 5px; border-radius: 5px;">あれ？なんか、すごく分かりやすく、伝わりやすい広告になってますよ!!(๑_๑)♡”ありがとうございます！</p> <p style="background-color: white; color: #00A0C0; padding: 5px; border-radius: 5px;">文章書くときは、たいがいコレ使ってます。</p>
--	---

過去のブログを読み返した時に、私ってすごいじゃん！この文章上手い！心に入ってくる！！って思った文章が『SNS文章作成ゲーム』で作った文章だった👍

その場で思いついたトピックであつというまに記事ができた。息をするように自然と文章が書けるようになります。

5パターンの SNS 投稿がポン！  
簡単すぎてビックリ！

カートに入れる

今すぐ  
観る！

100円（税込）

## 診断コンテンツの創り方02

すべてのコメントを一気に並べるのではなく、

### まだまだ続く驚きの声！

を途中で挟むことで、読みやすくしています。

特に読んでほしいコメントは、各ブロックの冒頭と最後に入れることで、読まれやすくしています。

## ■ アンケート 2：価格調査アンケート

### アンケート 1：活用実態アンケート

を行うことで、自分では見えていなかったことも浮かび上がり、オンライン教材を作成しようと、本格的に動き出しました。

最終決定をするために、まだ知りたいことがありました。

「実際にニーズ・ウォンツがあるのか？」ということです。

これを調べると同時に、どれほどの価値を感じていただけるかを知るために、「**価格調査アンケート**」を行いました。

その結果、適正価格が9,500円だとわかりました（ちなみに、売上がもっとも高くなる価格は19,500円でした）。

価格調査については、下記もご参考いただけます。

ステージ 4 - 3：特別レポート

**売上110%アップする「価格戦略」**



## 診断コンテンツの創り方02

### ■ 価格決定の葛藤

- ・ 価格調査アンケートの結果を踏まえて、「適正価格」で販売するか
- ・ 「100円の破格で、オンライン教材を販売したらどうなるか？」という好奇心に従うか

この2つの選択で、揺れ動きましたが、後者の好奇心が勝ちました。

その決定と同時に、心配事が生まれましたので、それをそのままLPに書きました。

#### 心配事が、ひとつ。

販売開始前の「価格調査」において、このオンライン教材の**適正価格**が9,500円だとわかりました。  
(ちなみに、売上がもっとも高くなる価格は19,500円でした)

価格調査のデータから考えると、現在のはかに実践しやすい価格になっています。  
この価格設定により心配事が、ひとつ。

心配なのは、「**価格**」が安いと『**価値**』を低く見積る傾向が出るため

- 動画を観るのが後回しになる
- 実践までに時間がかかる
- 結果が出るか不安になる

こんな状態になってしまうこと。

「後回しにするのを後回し」にして、メイン動画の冒頭の10分だけでも観ていただくために、<適正価格>をお伝えしました。

今後、適正価格を踏まえ、予告なく価格改定することも検討しております。  
ピンときた方は今のタイミングで、このノウハウ・スキルを手に入れておいてください。

これにより、

- ◎ 「安すぎて心配」な方にも、安心して購入いただける
  - ◎ とりあえず買うだけではなく、実践につなげてもらう
- といった効果を狙っています。

## 診断コンテンツの創り方02

### ■ さらなる実験

前回の特別レポートでお伝えした、下記のCVR（成約率）は、100円で販売したときの数字です。

- 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%
- エンパシーライティング認定コーチの平均CVR：14.4%

100円という壊れたオファー。

これが強烈な「買わなきゃ損」オファーになっており、これだけ高いCVRがでていと、当初は思っていたのですが、

**「安すぎて心配」を解消しきれていないかもしれない・・・**

この疑問が頭をよぎりました。

### ■ 価格を引き上げ、2つのメルマガ広告でCVRを測定

100円から、500円に価格を変更して、2つのメルマガ広告を出稿してみました。

メルマガ広告でいきなり商品を販売する人は、ほとんどいません。

メルマガ広告のほとんどは、無料情報の請求やメルマガ登録ページへの誘導ですので、直接、販売ページへの誘導をお願いすると、驚かれます。

「本当にいいんですか？」と。

メルマガ発行者の方から、ご確認いただくくらいですから、反応が取れないと思っているわけです。

## 診断コンテンツの創り方02

そういった中で、500円の『超速！SNS文章作成ゲーム』オンライン教材をメルマガ広告で流したところ……

**平均CVR：38.7%**

この数字は

● **エンパシーライティングのLINE公式で紹介したCVRが、39.2%**  
とほぼ同じ。

メルマガ広告で、商品を直接紹介して、CVR38.7%なんて、正直、異次元な数字です。

### ■ 私は猛烈に後悔しました……

**100円で紹介して、CVR39.2% (エンパシーライティングのLINE公式)**  
**500円で紹介して、CVR：38.7% (メルマガ広告)**

まったく同じ条件ではテストできないので、あくまで予想の域は出ませんが、メルマガ広告でこのCVRなのであれば、100円で販売せずに、もともと500円で販売していれば、自社紹介のCVRはもっと高くなっていた可能性が高いです。

仮にCVRは変わらなかったとしても、100円と500円で価格が5倍違うので、売上も5倍になっていたわけです。後悔しました。

**その後、880円に価格を定めましたが、CVRは23.44%。**

これらの3つの数字と使って、シミュレーションをしてみましょう。

1,000人がLPに訪れたとすると ——

## 診断コンテンツの創り方02

▼100円の場合（CVR：39.2%）  
1,000人中392人が購入 → 売上39,200円

▼500円の場合（CVR：38.7%）  
1,000人中387人が購入 → 売上193,500円

▼880円の場合（CVR：23.44%）  
1,000人中234人が購入 → 売上205,920円

この3つの数字の中では、  
880円での販売が、一番売上が高くなり、  
500円での販売が、売上と顧客数を最大化できる。

このように分析できそうです。

ただし、100円と500円での販売は、3～5日間の限定販売でしたので、「限定性」の効果でCVRを引き上げています。

880円での販売は「限定性」がない状態ですので、この3つの価格から選ぶのであれば、私は880円を選びます。

顧客数を増やすことが目的ではなく、単純に売上だけを考えるのであれば、価格テストでの適正価格9,500円での販売になります。これからも様子をみながら価格と向き合っていくことになりそうです。

## 診断コンテンツの創り方02

### ★このレポートのまとめポイント

- アンケート1：活用実態アンケート
  - ・ 意外なアンケート結果①
  - ・ 意外なアンケート結果②
- アンケート2：価格調査アンケート
  - ・ 価格決定の葛藤
- さらなる実験
  - ・ 価格を引き上げ、2つのメルマガ広告でCVRを測定
  - ・ 私は猛烈に後悔しました……

### ■ 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/>