

# WEBで成約を 自動化する 売れる仕組みの 作り方

株式会社LibraCreation



# 目次

- 01 **なぜWEBで自動化が大事か**
- 02 **目標の立て方と計画の進め方**
- 03 **魅力的な内容の作り方**
- 04 **見込み客を引き寄せる仕組み**
- 05 **便利なツールの使い方**
- 06 **もっと売れる秘訣**



# 1 なぜWEBで自動化が大事か？



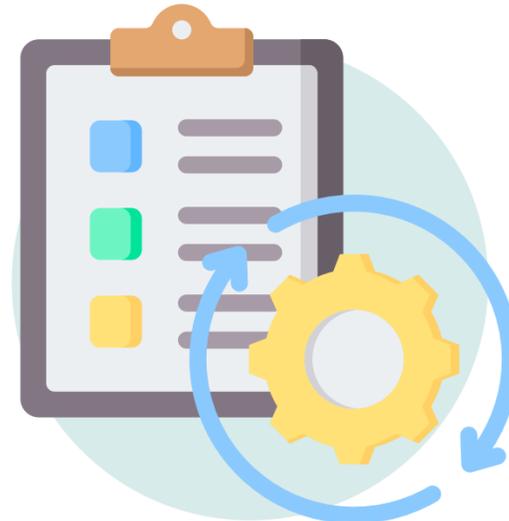
# なぜWEBで自動化が大事？



01

## 自動化で得られる効率

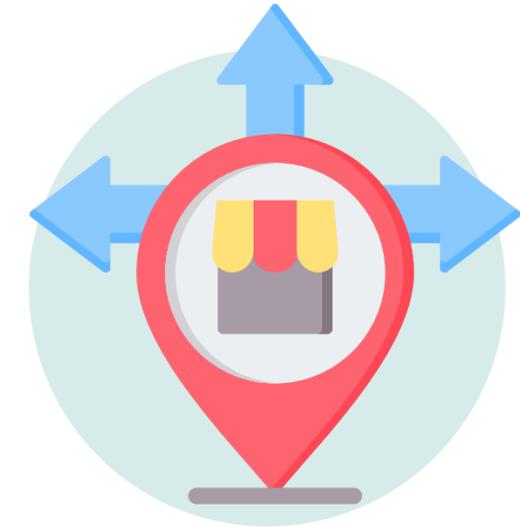
時間の短縮・  
24時間365日の稼働



02

## 繰り返し作業の削減

自動化をするとコピーなどで  
売れている講座を増やせる



03

## 市場アクセスの拡大

手間が減るので  
広い市場にリーチできる

## 2 目標の立て方と計画の進め方



# 誰に売りたいかを考え、 計画を立てる



# お客様の設定と導線設計ポイント



01

## 自分のお客様の設定

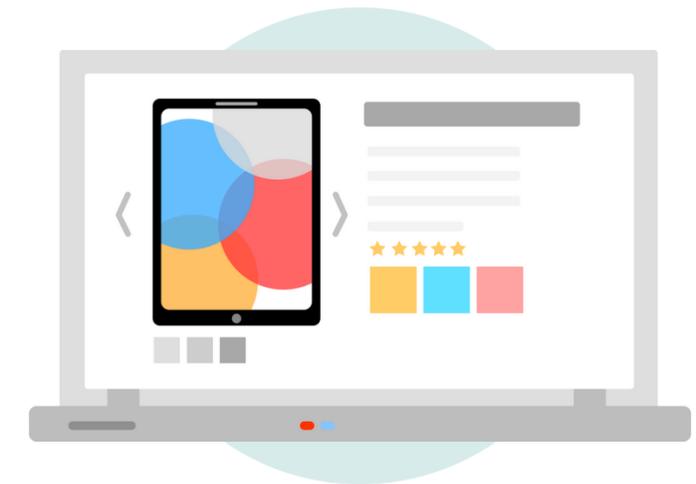
ターゲット市場の特定  
顧客の興味・関心・購買行動



02

## 顧客ニーズの理解

ウォンツは「手段」・ニーズは「目的」  
本質的な欲求を理解する



03

## 売れる仕組み導線設計

SNS戦略など露出場所  
方法を検討する

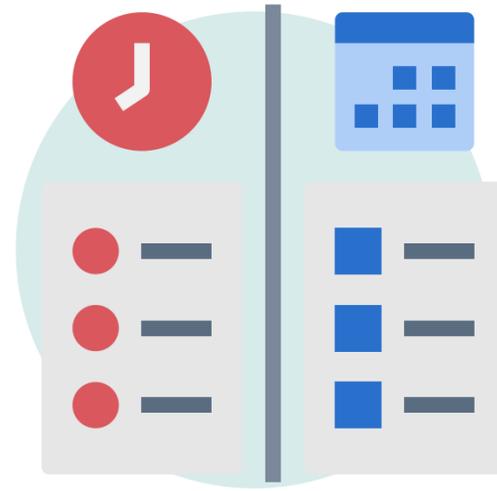
# 目指すべき目標設定



01

## 具体的な目標設定

売上高・顧客数・WEBサイトの  
訪問人数など数値を設定します



02

## 短期目標と長期目標

期間を短期と長期に分けて  
行動計画を考えます



03

## 数字のチェックの指標

目標達成の数字の  
チェック指標をつくる



**あなたが  
WEBの自動化で  
欲しい未来は何ですか？**

# 3 魅力的なコンテンツの作り方



# お客様を惹きつける内容

---



## 一目見ただけで欲しくなる商品

⇒ペルソナの強い興味 & 市場のトレンド



## 物語の力を借りる

⇒商品サービスの背景や、成功談の共有



## 価値と教育を提供する

⇒単に商品を販売するのではなく、  
無料でお役立ち情報や知識レベルを深める

# 信頼関係の築き方



## 透明性と正直さ

⇒成功だけではなく失敗もオープンに。



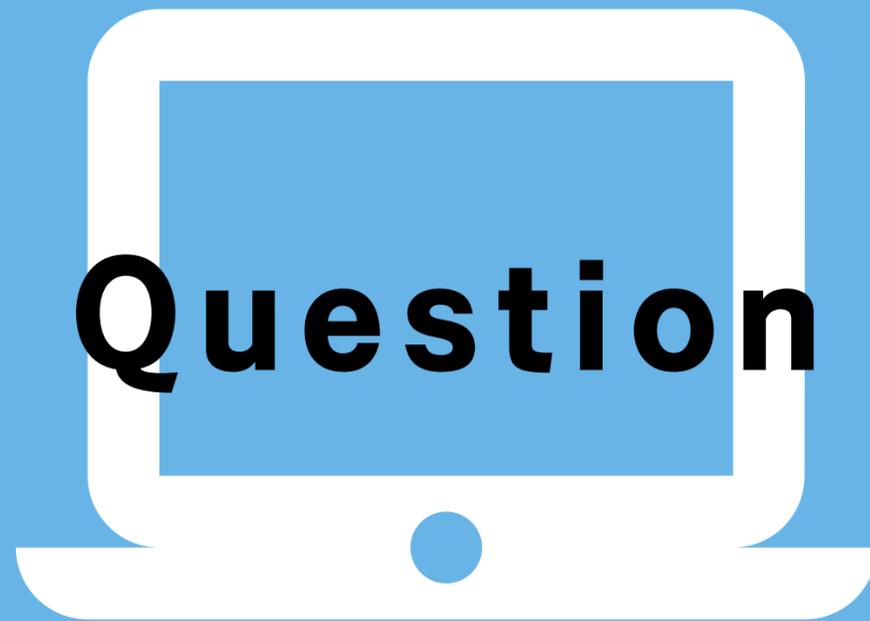
## 一貫性のあるコンテンツの提供

⇒定期的に品質の高いコンテンツの提供を一貫性はブランドの信頼性を構築する



## 双方向のコミュニケーション促進

⇒ライブなどでリアルにコメント交換  
LINEなどでアンケートなど



**お客様が  
見た瞬間に欲しい！と  
ボタンをポチっとする  
商品は？**

# 4 見込み客を引き寄せる仕組み



# 見込み顧客を自動成約する



## 強力なLP(ランディングページ)作成

⇒ 1枚で申し込み(問い合わせ)まで完結できる力を持ったページ作りへ



## 無料オファーからの有料導線へ

⇒ 自然と階段を上がってもらうような内容と設計へ



## 自動化されたメールマーケティング

⇒ メール登録後、関係性を深めるフォローアップメールの発動。次のステップへ

# 一瞬で申し込みが入る LPの7つの特徴-1



## ①明確なCTA(コールトゥアクション)

⇒お客様に何をしたいのか、明確に伝える  
ボタンやリンク 色・サイズ・位置で目立たせる



## ②魅力的なビジュアル

⇒高品質な画像や動画、視覚的に伝えて感情を刺激、興味を引く



## ③ベネフィットを全面に出す

⇒特徴ではなくメリットや価値を強調する  
お困りごとをどのように解決するのかを明示

# 一瞬で申し込みが入る LPの7つの特徴-2



## ④シンプルかつ直線的なデザイン

⇒お客様が迷わず情報を得られるように、  
シンプルなデザインに。余分な情報は削減して  
重要なポイントのみ提示



## ⑤信頼性の証明

⇒お客様の声、事例、推薦の声など  
サービスの信頼性や効果を証明



## ⑥高速なページ読み込み時間

⇒ページの読み込み速度はユーザーの快適な  
体験に直結。サクサクページ読み込みが大事



## ⑦モバイルファースト設計

⇒スマホなどに最適化されたデザイン



**あなたのLPは  
お客様の気持ちを  
ワクワクさせてますか？**

# 5 便利なツールの紹介



# 自動化のための便利ツール



01

## 顧客管理ツール

顧客データを一元管理  
例：リザスト



02

## メールマーケティングツール

メルマガ配信スタンド  
例：リザスト・マイスピー



03

## 顧客教育ツール

顧客との関係構築  
例：LINE・Youtube・Instagram

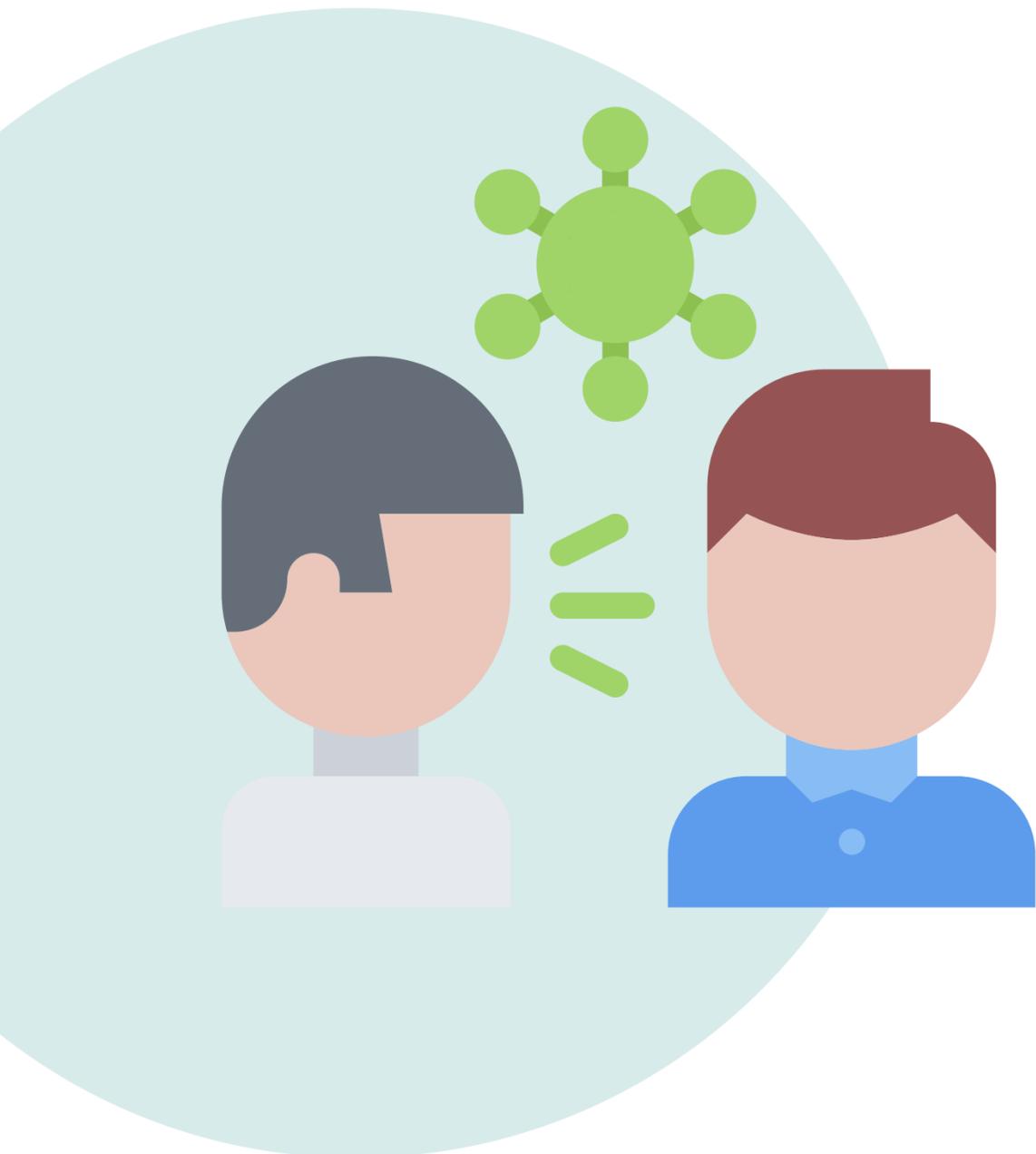


**あなたのWEB集客  
自動化できる部分は？**

# 6 もっと売れるヒケツ



# もっと売れるコツ



## 01 購入に至らなかった方のフォロー

⇒LINEのタグ付けなどで管理して、タイミングをみて再アプローチ 手動または自動化を検討



## 02 アップセル&クロスセル

⇒商品を購入した方にさらに追加の商品を紹介 手動または自動化を検討



## 03 顧客分類したメールマーケティング

⇒購入履歴から興味関心を分析して、興味ある商品を追加案内



**あなたのアイデアは  
ありますか？**

一度商品を購入してくださった方は  
次回購入のハードルが低いです

# END

