



特別特典の『禁断のLP構成』をお伝えします。

こちらの構成方法は僕が実際にアフィリエイトで『たった1ページで170万円』の報酬を発生させた、LP構成方法です。

文章の構成は下記ようになります。

1. 悩みの共有
2. 自己開示
3. 実体験の紹介
4. 商品を知ったきっかけ
5. 実際に商品を試した簡単なレビュー
6. そもそも悩みの根本的な原因
7. 悩みが解消できる理由の開示
8. 悩みが解消できる商品の絞り込み
9. 商品の簡単な説明
10. 商品の權威性の紹介
11. 口コミの紹介
12. 商品購入の紹介

このような構成です。

では、一つずつ解説します。

悩みの共有

まずは悩みの訴求をして、読者に自分ごとに感じてもらいます。

読者は自分ごとに感じないと記事に興味を持ってもらえません。

「〇〇って嫌ですね」

「〇〇ができなくて悩んでいますか？」

のように、読者が感じている悩みをズバッと記載します。

自己開示

次に自己開示のパートです。

このパートでは、読者に体験をイメージさせます。

このパートでは、短い端的な文章で、
「私も先日〇〇なことがあって～って思ったんです。本当に辛いですね」
くらい簡単に紹介します。

読者が「そうそうそんなことあるよね…」って思ってもらうのが重要です。

実体験の紹介

この部分は解決法の絞り込みをするパートです。

「〇〇や〇〇をやってみたけど、全く効果がなかった…」

など、いろいろある解決方法の中で、今から紹介する方法への絞り込みを行います。

商品を知ったきっかけ

筆者自身が商品を知ったきっかけを紹介します。

このパートも読者に疑似体験をしてもらうパートになります。

「もう諦めようと思っていた時に、偶然SNSで〇〇を知って、ダメ元で試しました」

このように商品との出会を紹介しします。

実際に商品を試した簡単なレビュー

このパートも読者に体験をイメージしてもらうパートです。

実際に商品を使ってみた結果どうなったのかを簡単に説明します。

その際、「期間」や「使用後の変化」を明確に紹介すると読者は商品に興味を持つ心理となります。

そもそも悩みの根本的な原因

このパートでは衝撃を与えるパートです。

悩みが発生するそもそもの原因を解説します。

その際に、読者の『当たり前』を覆すと読者の感情の揺れ幅が大きくなり、より文章のストーリーの世界に入り込んでくれます。

例えば、

「顔のシミは普段の洗顔が原因何です！」

のような、読者が当たり前に行っていることを原因として紹介すると、衝撃を受けてコンテンツを読みすすめてもらえるようになります。

悩みが解消できる理由の開示

読者に衝撃を与えた後には、悩みが解消できる理由を明確に紹介します。

この部分では、紹介する商品が解消できる内容を取り上げて解消できる理由を、小学生でもわかるくらい簡潔に解説します。

悩みが解消できる商品の絞り込み

このパートは商品の絞り込みをってもらうパートです。

悩みが解消できる理由で紹介した内容をもとに、

「他にたくさんの商品がありますが、〇〇が配合されているのは△△だけなんです。」

のように、他の商品ではなく、紹介する商品一択という意識にしていきます。

商品の簡単な紹介

やっと商品の紹介です。

しかし、注意が必要なのは、この部分で商品の紹介を詳細にしていけないということです。

商品の紹介を詳細にするのはLP（ランディングページ）の役割です。

ここでLPに書いてあるようなことまで詳細に紹介すると、読者はLPに遷移した時に、また同じ内容を読むことになり、飽きてしまい成約率が下がります。

あくまでも、簡単に紹介する程度にとどめます。

商品の権威性の紹介

商品を紹介した後は、その商品が安心ということを解説します。

安心と思ってもらうためには、商品の権威性を解説します。

例えば、

「医師が推奨している」
「〇〇ランキング3年連続1位」
「芸能人の〇〇も使っている」

など、商品の安心できる材料を提示します。

口コミの紹介

権威性を示した後は、より読者を安心させる情報を提供します。

他のユーザーの口コミを紹介していきます。

口コミはすごい威力があるので、口コミを複数紹介して読者に商品に対しての安心感と興味を持ってもらうようにします。

商品の購入先の紹介

後は、商品を購入できる先の紹介です。

ここまで読み進めてもらっている読者は、商品に対して非常に興味を持っています。

「今すぐ下記のボタンタップ」
「今すぐ公式サイトで確認」

など、次に読者にして欲しい行動を明確に記載して読者に行動してもらいます。

まとめ

今回は、成約率が高くなる、読者を行動させるLPの構成方法を紹介しました。

売れている商材のLPの構成を分析すると、紹介する順番は多少違ってても、文章の内容や紹介している情報はほとんど同じです。

読者に興味を持ってもらえる文章構成をしっかりと学んで『成約率の高いLP』を作成してください。