

マーケッター養成講座
第5回
「売れるページの作り込み方:LPO」

今回の講座の目的

- インターネットビジネスを大きく成果を上げるには広告・アフィリエイト経由での新規アクセスを最大に「受けきる」事が必要。
- 今回の講座では、その無駄がない、効果が最大化したページの作り方といえる、「LPO」(Landing Page Optimize) について具体的な手法を学ぶ。

アクセスをリストに転換するのが ビジネスの基礎

ビジネスとは・・・

「新規顧客を費用対効果良く集め、
リピートしてもらうこと」

→ これで初めて利益が出る。

つまり、

新規アクセスを上手くリストに転換をすることが
成功には欠かせない。 → 実現するのがLPO

WEBマーケティングの歴史と基礎

サイトを持つだけでアドバンテージ



PPC広告がスタート



サイトコンテンツとキーワードマッチング



LP (ランディングページ)



LPOとは？

LPサンプル

LPO

・・・Landing Page Optimize
顧客との初接触をするページを
最適化していきLPの最適化を行い、
CVRを上げCPA（顧客獲得コスト）
を引き下げて行く事を指す。

サラヴィオ化粧品 創業研究40年の歴史「世界初」分子ピーリング100%無添加の男性女性兼用剤
SARAVIO
育毛&発毛ランキング
1位 総なめ
育毛剤の日誌ランキング @育毛剤 育毛剤比較ランキング
国内外の育毛剤を網羅！**独占中!**
ほかでもランキング1位を
酵素パワー×分子ピーリング×100%無添加
「もう”薄毛”で悩みたいくない...”そんな方からの注文殺到中!
M-1育毛ミスト 200ml
M-1育毛ミスト 200ml
通常価格12,000円のところ
期間限定 特別価格 **9,800円** 送料無料
これで満足できなければ全額返金いたします!
全額返金キャンペーン実施中
ご購入はこちら
→全額返金の詳細はこちら
ありがとうございます
各比較サイト、口コミサイトで
1位、1位、1位の嵐
育毛剤比較ランキング @育毛剤
育毛剤のロコミランキング 育毛剤ランキング 育毛剤CUBE
育毛剤のロコミランキング。 育毛剤ロコミランキング
※平成23年9月6日現在

LPOを行う事でのメリット・デメリット

■メリット

- ・ CVRが上がり、アフィリエイトの動きが加速
- ・ CVRが上がる事でCPAが下がり、売上が伸びる
- ・ お金がかからないので、導入しやすい

■デメリット

- ・ とにかく細かいテストを行う必要あり
- ・ 概要と基礎が無ければ実行できない

成約率が高いLPを持つ事が出来ると？

1

顧客獲得数
(見込み客獲得数)
が最大化する

2

見込み客、
顧客獲得コストが
最小化する

3

バックエンドの
売上数・利益も
最大化する

4

アフィリエイト
が一気に稼動する

LPOはどの様にしていけば良いのか？

STEP
1

どんなLPを作ればいいのか案を出し、
案の数だけLPを構築していく

STEP
2

GoogleAnalyticsを使ってABテスト
(旧GWO)

STEP
3

よい結果のモノを残して
次のテストを行いSTEP1に戻る

LPの複数作成の実例

SS-1 中学受験をフルサポートする個別指導教室SS-1は、授業を公開している唯一の個別指導教室です。 関東：月、水～日 13時～19時 関西：月～金 13時～19時 ☎0120-079-223

第一志望校合格率 **82%!!** を誇る中学受験対策塾SS-1の、
無料 メールマガジンにて配信中!

SS-1 個別指導教室SS-1が各メディアで
第一志望校合格へのサポートはSS-1にお任せを!

- 2010年西北教室 33名中27名が第一志望校合格率 **82%**
- 2011年谷町教室 51名中41名が第一志望校合格率 **80%**
- 2011年白金教室 9名中7名が第一志望校合格率 **78%**

平成23年1月～平成24年1月講座分 ※SS-1生338人、入会6年生12人

SS-1式中学受験必勝メールマガジンへの登録はこちらからと

メールアドレスご入力

無料メルマガに登録する ▶

キャッチコピー変更

SS-1 中学受験をフルサポートする個別指導教室SS-1は、授業を公開している唯一の個別指導教室です。 関東：月、水～日 13時～19時 関西：月～金 13時～19時 ☎0120-079-223

わずか3ヶ月で **96.8%!!** の受講生が偏差値アップした、
無料 メールマガジンにて配信中!

SS-1 個別指導教室SS-1が各メディアで
第一志望校合格へのサポートはSS-1にお任せを!

- 2010年西北教室 33名中27名が第一志望校合格率 **82%**
- 2011年谷町教室 51名中41名が第一志望校合格率 **80%**
- 2011年白金教室 9名中7名が第一志望校合格率 **78%**

平成23年1月～平成24年1月講座分 ※SS-1生338人、入会6年生12人

SS-1式中学受験必勝メールマガジンへの登録はこ

メールアドレスご入力

無料メルマガに登録する ▶

イメージ・キャッチコピー変更

SS-1 中学受験をフルサポートする個別指導教室SS-1は、授業を公開している唯一の個別指導教室です。 関東：月、水～日 13時～19時 関西：月～金 13時～19時 ☎0120-079-223

お母様、お子様の勉強法は間違ってますよ!

わずか1ヶ月で **89.9%のお子様** が
大幅な偏差値アップを実現した

「非常識な中学受験必勝法」を
今すぐ無料で確認してください!

お子様の偏差値アップを実現する「非常識な中学受験必勝法」は、
無料メールマガジンにて確認して頂けます!

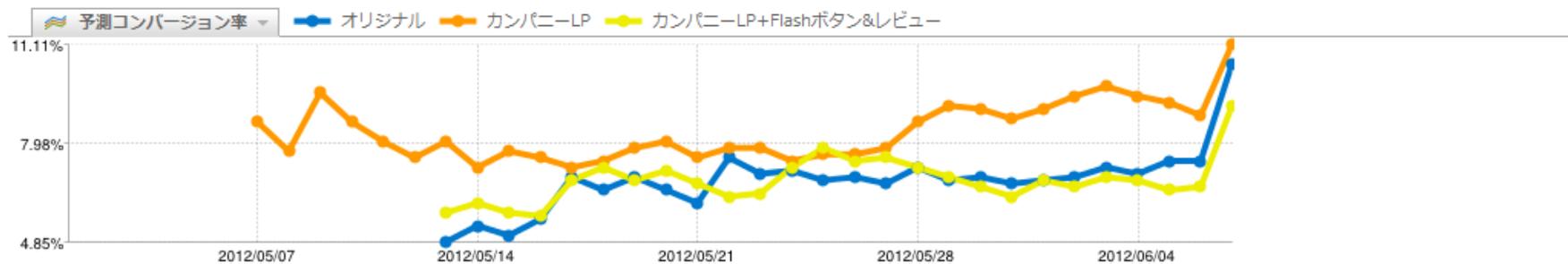
メールアドレスご入力

無料メルマガに登録する ▶

※このフォームはアルファSSLにより暗号化して送信されますのでご安心下さい。
 ※ご入力頂いたメールアドレスは厳重に管理させていただきます。

ABテストを行う環境設定

GoogleAnalytics (旧GWO) を使う



パターン (3)

ダウンロード: PDF XML CSV TSV 印刷

無効 | すべての組み合わせ (3) | キー: ■ 掲載結果が最も高い ■ 未確定 ■ 掲載結果が最も低い

パターン	ステータス	予測コンバージョン率	オリジナルの掲載成果を上回る可能性	改善点	コンバージョン数/訪問ユーザー数
オリジナル	有効	10.5% ± 2.6%	-	-	36 / 343
データを収集しています。掲載結果の最も高い組み合わせはまだ見つかりません。 詳細					
カンパニー-LP	有効	11.1% ± 2.8%	58.8%	5.86%	37 / 333
カンパニー-LP+Flashボタン&レビュー	有効	9.17% ± 2.5%	30.8%	-12.6%	31 / 338

表示件数: 15 | 1 - 2/2

アクセスはどの様に呼び込んでくるのか

- ・ 基本はPPCを使ってアクセス誘導
- ・ バックエンドLPはメールから誘導
- ・ アフィリエイトを使う際にも必ずABテストを行う
(コンテンツ販売でも同様)

<参考>

Google、Yahoo、検索、ディスプレイなど
理想を言えば全部の媒体毎にABテストを行う

無料も有料もどちらも行う

リード取得型・・・メルマガ登録、資料請求
その他何かしらのサービスの申し込み

販売成果型・・・商品通信販売

有料、無料にかかわらず
ありとあらゆるLPを最適化していく！

ABテストを行う際の注意

- 必ず **2つのパターン** でテスト
- **相違点は1つだけ** にする
- 何度もテストして数字がでない場合は、
思い切って大幅チェンジ
- 始めからいくつかLPO施策案を考えておく

目標数値基準

無料メルマガ登録

→ PPC経由から10%

有料商品販売

→ PPC経由から5%（完全にモノによる）

ここを目指して日々数値改善を進めて行く！

アクセス誘導基準

無料メルマガ登録
有料商品販売ともにアクセス誘導基準は同じ

- ▶ 最低200アクセス来るまでは我慢
- ▶ 圧倒的に違いが見られないようであれば
1000アクセス程来るまで待つ
- ▶ 1週間程で切り替えのイメージ

ABテストの実例・メルマガ登録

施策1 キッチコピーテスト

A

SS-1 中学受験もフルサポートする個別指導教室SS-1は、
結果も公開している唯一の個別指導教室です。

TEL 0120-079-223

わずか3ヶ月で**96.8%!!**の
受講生が偏差値アップした、

中学受験必勝ノウハウを
無料メールマガジンにて配信中!

SS-1 個別指導教室
第一志望校合格へのサポートはSS-1にお任せを!

2010年西北教室	33名中27名が第一志望校合格率	82%
2011年谷町教室	51名中41名が第一志望校合格率	80%
2011年白金教室	9名中7名が第一志望校合格率	78%

個別指導教室SS-1が各メディアで紹介されました。

- 神戸新聞
- 毎日新聞
- フレッシュタイム
- AERA with Kids
- 日経WOMAN
- ducaro
- 現場イズム
- おはよう美人
- 日刊工業新聞
- 読売新聞
- 夕刊フジ

SS-1式中学受験必勝メールマガジンへの登録はこちらからどうぞ!

メールアドレスご入力

B

SS-1 中学受験もフルサポートする個別指導教室SS-1は、
結果も公開している唯一の個別指導教室です。

TEL 0120-079-223

「このままでは我が子の第一志望校合格が厳しいかも
と、お悩みではありませんか？」

わずか1ヶ月で**89.9%!!**の
お子様が偏差値アップした

非常識な中学受験必勝法を
無料で公開します!

SS-1 個別指導教室
第一志望校合格へのサポートはSS-1にお任せを!

2010年西北教室	33名中27名が第一志望校合格率	82%
2011年谷町教室	51名中41名が第一志望校合格率	80%
2011年白金教室	9名中7名が第一志望校合格率	78%

個別指導教室SS-1が各メディアで紹介されました。

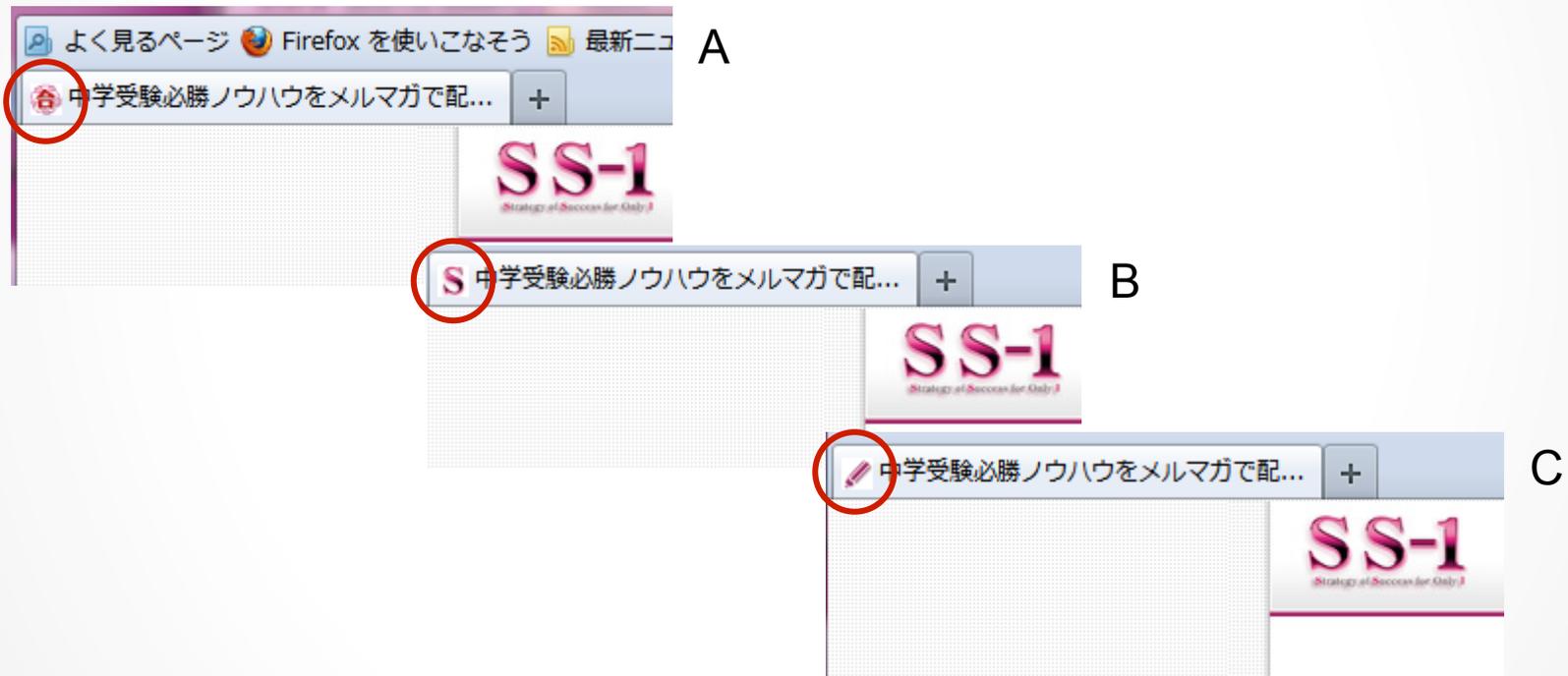
- 神戸新聞
- 毎日新聞
- フレッシュタイム
- AERA with Kids
- 日経WOMAN
- ducaro
- 現場イズム
- おはよう美人
- 日刊工業新聞
- 読売新聞
- 夕刊フジ

「非常識な中学受験必勝法」は、無料メールマガジンにて公開中

メールアドレスご入力

ABテストの実例・メルマガ登録

施策2 ファビコン設置テスト



ABテストの実例・商品販売

施策2 イメージ画像テスト

A



B



ABテストの実例・商品販売

施策3 イメージカラーテスト



A



B



C

ABテストネタが無くなる前に・・・

クリックテール

The screenshot displays the CLIC-TALE™ dashboard interface. At the top, it includes the logo, a navigation menu with 'Learn more about The Dashboard', and user information 'Hello Kotaro Nagai | My Settings | Support | Sign Out'. Below this is a breadcrumb 'Projects >> Dashboard' and a 'View project: SS-1' dropdown.

The main dashboard area is titled 'Dashboard' with a 'Date Range' set to 'Last 7 days' and a notification badge '31'. A vertical 'Menu' is on the left.

Heatmaps section: 'Select URL and click one of the Heatmap buttons to view the Heatmap Report'. The URL is 'https://www.ss-1.net/aw/p/ma2/index.html'. It features four heatmap types: Mouse Move, Clicks, Scroll Reach, and Attention. A link 'More URLs / URLs starting with...' is at the bottom.

Search Recordings section: Includes 'Search' and 'Saved Searches' tabs. The 'Date Range' is 'Last 7 days' with a '31' badge, and 'All Visitors' is selected. It lists filters: 'Visited specific pages', 'Event segmentation', 'Original referrer', and 'Page count'. A 'Search' button is at the bottom right.

Real-Time Monitor section: 'Live updates of recorded visitors' with a 'Get live updates' button. It shows a table of visitor activity:

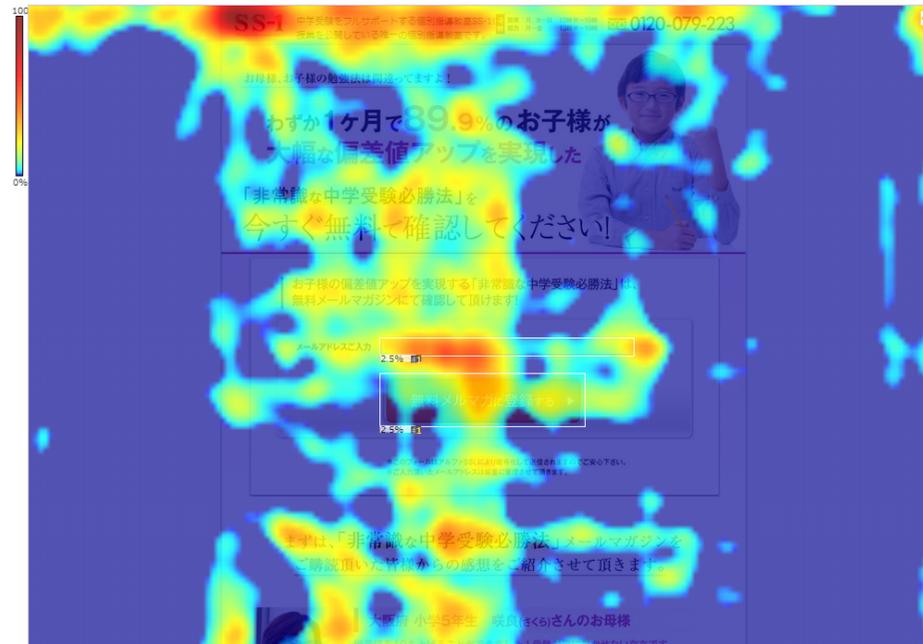
Play	Flag	Pages	Last Action	Current Page
▶	● JP	1	7 min 36 sec	https://www.ss...net/aw/p/ma1/
▶	● JP	1	16 min 51 sec	https://www.ss...ma2/index.html
▶	● JP	1	23 min 37 sec	https://www.ss...ma2/index.html
▶	● JP	1	30 min 7 sec	https://www.ss...net/aw/p/ma1/

Visitor Recordings section: A table showing visitor statistics over time:

Date	Recorded visitors (viewed)	Recorded pageviews	Pageviews per visitor
June 08, 2012	2 (0)	2	1
June 07, 2012	121 (0)	243	2.01
June 06, 2012	108 (0)	142	1.31
June 05, 2012	177 (0)	204	1.15
June 04, 2012	207 (0)	250	1.20

クリックテールの活用方法

マウスヒートマップ



→ マウスと目の動きは同じ、直線的な動きが多い箇所は改善ポイントとわかる。

クリックテールの活用方法

注目度ヒートマップ



→ ほとんど読まれていない箇所を判別
削除、コピー変更が対応策となる

A-worksの基本LPOチェック項目

- ・ ボタン文言、色、形状
- ・ ファビコン
- ・ ヘッドコピー変更
- ・ EFOツール導入
- ・ レビュー追加
- ・ 配置変更（お客様の声、実績や成分）

鉄板成功パターン+可視化して分析

基本的な進め方としては、

- ・ a-works基本のLPO施策を導入
- ・ 複数枚のLPを作り、ABテスト
- ・ テストしながらクリックテールを使い、可視化して問題点を把握

→ 更なるテスト用LPを作って行く！

よくある質問

Q

どこかに外注するのはどうでしょうか？

餅は餅屋、しっかり流入設計を行える会社
にお願いするなら投資価値あり

Q

失敗しない外注法はなんでしょう？

新規LPは自社で作り、その後の改善を
専門会社に頼んで行くのは理想

Awで実際にあった問題

外注業者を頼り切ってはいけない

実際にあったトラブル

- ・ 頼り切ったためにCVRが0.5%という結果
- ・ 単純に今の仕様で作るだけなので、
ビジネスモデル的アドバイスはもらえない
(LPの訴求ではなく、商品オファーが悪かった)

Awで実際にあった問題2

なかなかCVRが高くないのに広告費をつぎ込みすぎた

実際にあったトラブル

- ・テストを行う事が超重要だけでも、広告費管理とCVRの監視が完璧にできていなく、数十万/月の広告費を吹き飛ばす結果に

最後にLPOポイントをまとめると・・・

- ・ 鉄板施策からいくつかLPを事前に用意
- ・ GoogleAnalyticsを用いてABテストをスタート（これを永遠に行い続ける）
- ・ ツールを使って可視化、新たな施策をテストしてみる
- ・ 全て自社で数値とマネージメントをコントロールし、他社依存しない

最後に

LPOは日々のテストをいかに積み上げるか
という点につきます。

いいLPは1日にして成らず。

とにかくテストを絶やさない様にしましょう！