

LP 制作実践チェックシート

～LP で顧客獲得をする為に～

1. 現在どのように顧客を獲得していますか？

- 分からない
 - 獲得方法を具体的に
-

2. 現在は、WEB 集客はしていますか？

- 分からない
 - しているなら具体的に
-

3. WEB 集客をしている場合、集客の入口は何ですか？

- 分からない
 - 集客方法を具体的に
-

4. WEB 集客の入口から、次に表示される申込を獲得するページはどのようなページですか？

- 分からない
 - HP?LP? 内容を具体的に
-

5. 集客の入口は、1日何回表示されていますか？

- 分からない
 - 回数を具体的に
-

6. 集客の入口から、1日何件申込を獲得するページが表示されていますか？

- 分からない
- 回数を具体的に

7. 申込を獲得するページから、1日何件申し込みが獲得出来ていますか？

- 分からない
- 件数を具体的に

8. 個別相談、セミナーなど、各種の申し込みはサイト内で移動できますか？

- 分からない
- 出来るか？出来ないか？

9. あなたのビジネスはどのようなビジネスですか？

- 分からない
- ビジネスの内容を具体的に

10. あなたの商品やサービスは、何ですか？

- 分からない
- 商品やサービスの内容を具体的に

11. あなたの商品やサービスの特徴は何ですか？

- 分からない
- 特徴を具体的に

12. あなたの商品やサービスで、顧客はどのようなメリットがありますか？

- 分からない
- メリットを具体的に

13. あなたの見込み客は、どのような人ですか？

- 分からない
 - 見込み客の特徴を具体的に
-

14. あなたの見込み客が困っている事は何ですか？

- 分からない
 - 困っている内容を具体的に
-

15. あなたの見込み客が気づいていない課題は何ですか？

- 分からない
 - 課題を具体的に
-

16. 競合はどのような集客方法ですか？

- 分からない
 - 競合の集客方法を具体的に
-

17. 競合はどのような商品やサービスを提供していますか？

- 分からない
 - 競合の商品やサービスの内容を具体的に
-

18. あなたと競合との違いは何ですか？

- 分からない
 - 競合との違いを具体的に
-

19. あなたと競合の違いを見込み客は、直感的に理解できますか？

- 分からない
 - 出来るか？出来ないか？具体的に
-

20. 見込み客が今申し込みたいと思う理由はありますか？

- 分からない
 - 今申し込みたいと思う理由を具体的に
-

21. 見込み客が安心して申込をする仕掛けはありますか？

- 分からない
 - 安心して申込をする仕掛けを具体的に
-