

儲かる HP 作成の指針極秘レポート

あなたがいない時でも 稼いでくれる HP を構築しましょう！

マツ儲からない HP とは？？？

- 1、信用がない（胡散臭い。。。）
- 2、よくわからない（内容等）
- 3、訪問された方が 素通りしている
- 4、次回訪問しようと思わない
- 5、訪問した方を みすみす帰している

1 番の 信用がない HP とは、マツ誰が HP の管理者なのか 分からない

匿名の HP では、普通お客は買い物をしません。

貴方なら、例えば 会社の HP と なんだか分からない会社、個人？？若しくは 匿名の HP サイト どちらから 商品を購入しようと思いますか？

答えは 簡単 やはり きちんとした会社名、屋号を名乗っている HP サイトから購入すると思います。

貴方は どの誰なのか、はっきり分かるように明記する事です。

私の場合ですが、在宅ビジネス研究会という屋号を使っています。

最低限の必要事項

- 1 屋号 （それらしい名前の屋号を考える事）
- 2 名前（本名）
- 3 住所
- 4 電話番号
- 5 連絡先 メールアドレス
- 6 自己紹介

上記を HP に記載する事により 信用度が アップします。

貴方の顔写真を掲載することによって親近感がアップします。

写真を掲載する場合は、笑顔が効果的です。

私の例ですが、当初は匿名に近い形で HP サイトを運営していました。

アクセスは 毎日一定数あるのですが、何故か成約に至らない。。。。

そこで思いきって 屋号、名前、住所、固定電話、メールアドレスを HP のトップページに記載して 販売を再開したところ アクセス件数は少しアップして 購入される方がじょじょに増えてきました。

実際のアクセス件数は 少ないのですが、HP を訪問して資料請求された方の 23%の方は購入されます。（アクセスは少なくとも ちゃんと売り上げを上げる事に成功しました）

ここで分かった事です、誰だか分からない人からは、誰も購入しません。

もう一度 言います！

誰だか分からない人からは、誰も購入しません。

匿名では、ビジネスは成立しません！

つまり 個人情報を外に出す事により お客に信用、安心感を与える事が出来ると言う事です。

2 番目 のよくわからない HP ここで重要な所は、HP のタイトルです。

何を扱っているか 分かるようにしましょう！

一目で分かる言葉（タイトル）を使いましょう！

「儲かる HP 作成講座」ってのは どうでしょうか？

HP のタイトルは重要です。

このタイトルが「HP 作成講座」でしたら漠然としてしまいます、ここで「儲かる」とした事で ビジネス向けで有ると限定できます。

タイトルに少し言葉を追加する事によって、対象となる人の絞り込みが出来ます。

ここで HP を閉じるか??? 続けて見るか決まります。

3 秒が勝負です。

HP タイトルで お客の心を掴まないと駄目です。

3 番目の 訪問者が素通りしている

何か無料の物（オファ - ）を用意しましょう。

人は 何かと無料という言葉に敏感です、無料の物 例えば 無料詳細資料、無料レポート、無料メル講座配信とか 兎に角 訪問された方の名前 メールアドレスが残るようにします。

今回購入されなかったとしても、見込み客として次回のアプローチに使えますので、訪問者がメールアドレスを残す仕組みを貴方の HP に 作って下さい。

4 番目の 次回訪問しようと思わない

最初から売り込みの HP...ネットワ - クビジネス関連の HP のほとんどが、売り込みばかりで、「あなたも月収 7 桁」「自動構築でダウンが付きます」「ほったらかしで...」etc いかにも楽をしてお金儲けが出来ると言った内容の HP や、煽り文句で 貴方を誘ってきます。

はっきり言って 見ている方も 飽き飽きしています！

ビジネス関連のメルマガを 何誌か購読すれば 大体の宣伝の流れが把握できます。

ほとんどは 、煽り広告 誇大な表現、現実的にみて ちょっと。。。的な内容の広告がほとんどです。

ほとんどのの方が間違いに気づいてないのが 事実です。

同じような 文面の HP では、見慣れている方には 響かずスグあなたの HP は閉じられ

てしまいます。

5 番目の 訪問した方を みすみす帰している

訪問された方のメ - ルアドレス、名前が残る仕組みを HP 上に用意しておきます。

数ある HP の中で 貴方の HP を訪問された方は 貴重な 見込み客と言えます。

中には 冷やかし半分の方もいますが、ネットビジネスの集客の基本は HP の訪問者 = 見込み客を増やす事ですので、メ - ルアドレスを集める事に重点をおきましょう！

それで どうすれば 良いか？？？

やはりここでも無料の物（オフア - ）を用意しておいて 申し込みをしてもらえる仕掛けを用意します。

無料で 提供できる物は、例えば 無料詳細資料、無料メールセミナー、等 兎に角 無料って言葉に 人間は弱いので 興味のある方はメ - ルアドレス、を残していつてくれます。（無料でも価値の有る内容にする事です）

これで 見込み客のリストが出来上がりますので、後日フォローに使えます。

* メールアドレスと名前を残してもらえば HP の役目は、ほぼ果たしたと言えます。

儲かる HP 作成講座 - 実践編

あなたのいない時でも 稼いでくれる HP を作成しましょう！

基本

- 1、信頼性のある HP
- 2、一目で分かる内容
- 3、見込み客が 足跡を残す仕掛けが有る HP
- 4、つつい見たくなる HP

1 番目の信頼性の有る HP

先ほど述べましたが、マツあなたの名前（本名） 住所、電話番号（携帯より固定電話の方が信用性は大きい） 屋号 - ない場合は それっぽい名前の屋号を考える。私の場合 在宅ビジネス研究会としています（勿論 私一人で運営しています）屋号を考えるヒントですが、公共機関の名前に似た名前も それっぽくて 信用度がアップします。

連絡先メ - ルアドレス - これは出来るだけドメインの有る（フリ - のメルアドではない）メ - ルアドレスが 好ましい。（メルアドも 見る人が見れば スグに分かります）

無料 HP スペ - ス利用は、ビジネスでは あまり好ましくありません。

無料版だとトップのあたりに バナ - 広告が入りますので 大事な HP タイトルが トップ位置にきません、訪問された方は マツ広告バナ - のほうに目が行きます。

こうなると お手上げ状態です（涙）

理由はもう一つあります。。。ケチくさいから（笑）

レンタルサーバを使うか、無料版でも一定の料金を支払えば広告を外す事ができます。
私の使っているサーバーを紹介します。

Infoseek です（アップロードが比較的簡単です）

<http://www.infoseek.co.jp/Home?pg=Home.html&svx=100100>

2 番目の一目で分かる内容

HP では マツ HP タイトル これは 問いかけの文章を使うのも手です。

貴方は まだ しますか？等の問いかけの文面を使います。

次に 自身の体験談を 記載します。

更に 購入された方の生の声も記載します。（実際に購入された方の体験談、喜びの声）

* HP 上では、興味を持った人 = 見込み客を集める事に重点をおくほうが良い。

いきなり売り込みの文面は、HP 訪問者に警戒されますから。。。。

商品を使う事によって得られる 効果（メリット）を宣伝しましょう！

もう少し 説明すると お客は実際に購入してみないと その商品が良いのか分かりません。

だから、商品を使っている所を想像させる内容の文面にします。

例えば 貴方は服を買いに行くのでしょうか。

では 何故あなたは 服を買いに行きますか？

「明日 大切な人とのデートだから」

「お洒落な格好で自分をアピールしたいから」

等々 服を買いに行く理由は 各々あると思いますが、やはり何かメリットを感じて買い物をする、貴方は新しい服を購入する事によって明日の楽しいデートを想像しているのです。

皆さん 楽しい事を考えている時は、喜んで買い物をします！

話を元に戻しましょう、HP で商品の説明を熱心にしても あまり効果が有りません。

粗悪な商品は最近では 探すのもちょっと大変です（笑）

良くて 当たり前の時代ですから。。。。

商品がどれだけ素晴らしいと説明しても、実際に購入してみないと分からないので、ここでは その商品を使っている状態を感じさせる内容の説明にします。

もう一度 言いますが。。。。

* その商品を使っている所を想像させる文面を心がけましょう！

扱う商品は、大手サイトのように 多数の商品を並べても個人レベルでは勝負できません。

テクニック的には、 3段階の商品を並べるというやり方が 昔から有ります。

例

1 万円の商品

2 万円の商品

3 万円の商品

を 3 つ並んでいます。

どれが 良く売れるかと言えば 2 万円の商品が一番売れます。

特に 日本人は 中ぐらいの値段 安すぎず高すぎずの値段 中間の値段が一番良く売れます。

では もっと 掘り下げて考えてみましょう。

3 つ商品が 並んでいます。

あなたなら スグどれにするか 決められますか？

やはり 考えますね！

お客は 迷うと また 考えようと HP を閉じるかも知れません。

お客を迷わせないようにするには？？？

そうです、思い切って 商品は 1 点のみ並べるのです。

これだと お客は どれにしようか 迷いません。

購入するか、しないか だけです。

実際 私も 3 点並べて売っていた時期がありましたが、価格設定は

1000 円

3000 円

5000 円

結果は 3000 円の商品ばかり 売れました。

実は あまり 内容的には 変わりのない商品でしたが 3000 円で売りたいかったので

わざと 価格を 3 段階に設定していました。

これは これで 良いのですが。。。HP 訪問者の解析をした所 購入を決定するまで何回も訪問してからと言う方が 多かったです。

そこで少し考え方を变えて、1 点のみ扱う HP に変更してからは、訪問者（見込み客）の 23%の方が 購入されるようになりました。

3 番目の 見込み客が 足跡を残す仕掛けが有る HP

無料の物（オファ - ）を HP に用意しておきます。

詳細資料などを無料で送るようにします。

若しくは お得情報をメ - ルで送りますといった形で HP を訪問された方の囲いこみをし

ます。

HP 訪問者に無料で何かメリットになる無料の物を用意する事で 単なる HP 訪問者(冷やかし客)から見込み客へと変わります。

不定期でも良いので 何かお得情報を配信する許可を取るという意味も オファ - には含まれます。(繰り返しアプローチする事により売り上げもアップします)

HP 訪問者から メールアドレスを残す仕組みを HP 上に組み込みましょう！

そこで 極めつけ楽をする便利なツ - ルですが 見込み客をメールフォローする場合は、ステップメ - ルが便利です。

<http://www.11form.com/brshop/c84i9v/index.html>

このようなツ - ルを使う事により あなたのいない場合でも HP が勝手に見込み客を集めてくれ、更に自動でアプローチも可能です。

4 番目の ついつい見たくなる HP

HP は基本的に 1 ペ - ジで十分です。

DM 風にすれば 良いでしょう。

お手紙風と言えば 理解し易いでしょう。

商品売り込む相手を絞った内容にします。(かなり 的を絞った内容にすれば、興味の有る方だけが訪問するようになり、冷やかし客は減ります)

例えば 「儲かる HP 作成の指針 極秘レポート」ではどうでしょうか？

HP のアクセス数は 結構あるのに なかなか成約件数が上がらないとか 悩んでいる方を ターゲットに選んで HP を作成しています。

お客を限定する事で 他とも差別化ができます。

ライバルも減らす事ができますので、競合する事がなくなります。

競合すると なかなか 個人レベルでは 勝負できませんので。。

隙間を探す。。なければ 隙間商品を扱う、ご自身で隙間商品に仕立て上げる努力は必要です。

別の言い方をすれば、限定商品 ここでは手に入らない物って言うのも 結構いけますよ！

しかも 数量限定にすれば もっと お客の購買意欲を掻き立てます。

どうしても複数ページで HP を作成されると言う方には、ちょっとした極意ですが 良く戻るのボタンを設置している方がいますが、ページを続けて見てこられたお客に 戻られては意味がないので、戻るのボタンは 設置しないほうが良いのです。

あくまでも 戻ろうとお客に考えさせない事です。

儲かる方程式について

広告 HP 訪問 無料資料(オファ -) アプローチ(フォロー) 成約 このサイクル

で進めてきます。

間違っても 広告 成約とは ハードルが高すぎますので NG ですよ。(極稀に HP 訪問 即購入もありますが。。。)

広告は HP を訪問してもらうためのものです、広告では 売り込みくさをなくして、気軽に訪問してもらえる内容にしましょう！

売り込みは 何故 NG かと申しますと、人は本能的に 売りつけられると思えば警戒心を抱きます。

売り込み中心の広告は、お客に警戒され HP まで お客はやって来ません。

こうなると あなたの折角苦労して作成した 儲かる HP ? も台無しになります。

広告文の中に 無料の物 (オファ -) を進呈しますとか、書きますと自ずと HP 訪問件数は 増えます。(皆さん 無料という言葉には 敏感です)

HP 訪問された方のメ - ルアドレスを集める事を第一に考えて HP を作成して下さい。

後ほどメ - ルフォロー - で 見込み客の信頼関係を築くようにすれば、あなたの商品も売り上げがアップします。(4 回から 7 回程度 無料で情報提供する事によって 成約率が格段にアップします)

見込み客を 貴方自身がフォローする事によって お客に育てていけば 良いのです。

別な言い方をすれば 貴方のファンを増やすと言ったほうが、分かり易いでしょう。

見込み客を 貴方の ファンに育てましょう！

見込み客リストが 出来上がれば 後は メ - ル等でのフォローで 信頼関係を築きます。

その際 ステップメ - ルが便利です。(自動でメールフォローできますので、かなり楽できます)

<http://www.11form.com/brshop/c84i9v/index.html>

これらのツールを使う事により 貴方のいない時でも HP が勝手に仕事をしてくれます。

ここまで 出来れば あなたの商品を 楽々販売できるようになります。

成約率を上げるために

お客の生の声を HP に記載する。

あなたの商品を使った感想、喜びの声を HP に記載する事によって、あなたの HP の信用度がアップします。(実際にその商品を使ったお客の生の声を乗せる事で、効果的な宣伝と

なります)

商品説明をする場合は、ただ単に商品の説明といった書き方をしないで よく有る質問(Q & A)と言う風にして、質問 答え と言った形で商品説明をすれば効果的です。

商品の肝心な部分は 詳しく知りたい方は こちらをクリック。。。

として 詳細資料を請求して貰う形にすれば良いでしょう！

儲かる HP 構築について (分析編)

HP の訪問件数は。。。

訪問者の中で メ - ルアドレスを何人残していったか？

実際に購入した人数は？

広告の反応は？

以上の事を調べるのに 便利なツールがあります。

是非 貴方の HP に 貼り付けて 解析して下さい。

無料で使えます。

<http://www.shinobi.jp/>

忍者解析です。

こちらで ID を取得すれば、複数の HP でも 訪問件数 時間帯別訪問件数、リンク元、IP アドレス等を 知る事が出来ます。

是非 貴方の HP に解析を貼り付けて下さい。

解析する事により HP に問題があるか？ 広告に問題があるか 数字で出てきますので、対策するのに役に立ちます。

例えば、HP の訪問件数は アップしているのに 成約件数が伸びないとかでしたら HP に問題がありますので、HP の改善が必要となります。

HP の訪問件数が 伸びない場合でしたら、広告に力がないと言えるでしょう。

解析によって 出てくるデータを元に HP、広告を改善していけば 自ずと儲かる HP に仕上がっていきます！

ここで重要な事は 結果を数字で表す事と改善する事です。

この繰り返しで 儲かる HP は 完成します！

もう一度 言います。

ここで重要な事は 結果を数字で表す事と改善する事です。

儲けている人は 必ず実行している事

購入されたお客に アンケートをとってみる。

実際、あなたの販売した商品を使った感想、喜びの声、こんなにした方が良かったとか、お客の生の声を アンケートと言う形で 答えて貰うのです。
基本的な事です、是非 アンケートは 行って下さい。
めんどくさいと思わず タダで出来るので 是非アンケートは 取って下さい。
見えなかった所が 見えてきます。
お客の生の声は ビジネスにとって かけがえのない財産になります。

ビジネス成功への 極意！

***途中で 投げ出さず継続する事が 儲かる HP 作成への早道になります。**

追伸

私も ここまで 来るのに 多大の時間とお金を使ってきました。
このマニュアルを手に入れた貴方は、他のネットワーカーより 1 歩も 2 歩も先に進めたと言えます。
間違った常識、儲からない HP で あなたの貴重な時間、お金を ドブに捨てる事がないように このマニュアルを編集しました。
失敗は 損をしたと言う考え方も有りますが、前向きに考えた場合 失敗したからこそ、新しく改善するきっかけになったと言う考え方もあります。

どうですか？ このマニュアルが ヒントになりましたでしょうか？
ちょっと 視点を変えれば 今まで見えなかった事が 見えてくる事ってありませんか？
真面目に 取り組んでいる方でしたら このマニュアルの趣旨が理解できた事でしょう！

ビジネスで大切な事は 信頼、信用です。
お客さまに信用、信頼していただけるように 活動しましょう！
貴方のビジネスの成功を 心より お祈り致しております。

在宅ビジネス研究会編

無断複製、転売禁止

著者 masanao,m

