

※無料プレゼント付き

%company%

%free1%

%free2%

%name\_sama%

## ■Chat GPT(無料人工知能)を活用して、ネットで売る仕組みをつくる

最近巷で噂の無料人工知能の Chat GPT

どれぐらいネット営業に使えるのか？

具体的にマーケティングに使用して

効果的なネット営業プロセスの構築法をお伝えいたします

マーケット・クリエーター(MRC) 岩下一智

- ◆第1回 その前に、やるべき事がわかっていますか？
- ◆第2回 AI を使ったファネルとステップの構築法
- ◆第3回 集客の仕組み化で AI を使う
- ◆第4回 AI を使った LP の制作法
- ◆第5回 AI でライティングの合理化を

---

### 第4回 AI を使った LP の制作法

目次

- ▼顧客の悩みと課題を知る
- ▼断れないオファーの作り方
- ▼パーツの準備

昨今の AI の急速な普及はマーケティング業界にも大きな変化をもたらすはずですが、  
今回はその中でも、特にランディングページ(LP)の制作法にフォーカスし、  
顧客の悩みと課題を AI を使って把握し、最適なオファーを作成する方法を紹介します。

また、魅力的なオファーを通じて、顧客の関心を引き付け、  
高いコンバージョン率を実現する秘訣や、  
LP 制作における各パーツの準備や、効果的なコピーの作成についても詳しく解説。

AI を活用することで、これまで以上に効果的な LP 制作が出来ることを理解しましょう。

## ▼顧客の悩みと課題を知る

ランディングページに顧客の悩みや課題に関する情報を盛り込むことは非常に重要です。このことでターゲットが共感しやすい LP(ランディングページ)を創ることができます。

また、顧客が自分の悩みや課題を解決できると感じることで、購買意欲を高めることができ、顧客が商品やサービスを利用することで得られる具体的なメリットや効果を明示することで、より魅力的なランディングページに仕上げることができます。

そのためには、既存顧客の分析やヒアリングを行い、彼らがどのような悩みや課題を持っているかを把握することが必要です。その整理や分析に AI を活用することで、生産性を上げることができます。

さらに、ChatGPT などの AI を使ったりサーチを行うことでより効率的に、また、既存顧客がない場合でも客の悩みや課題を把握することができます。

精度の高い効果的なリサーチを行うためには命令文(プロンプト)が非常に重要です。例えば以下のような命令文が効果的です。

「私が取り扱っている商品/サービス XXX は、〇〇な人たちをターゲットにしています。彼らの悩みや課題を 20 個リストアップしてください。」

## ▼断れないオファーの作り方

顧客にとって魅力的で、他社との差別化が図られた「断れないオファー」を提示することが、効果的なランディングページにとって非常に重要です。(「オファー」とは、商品やサービスを購入するように促すために付ける価値や特典などのこと)

オファーが魅力的であればあるほど、顧客は商品やサービスを購入する意欲を高めます。以下に、断れないオファーの作り方のポイントを紹介します。

### 1.顧客のニーズに寄り添う

顧客の悩みや課題を理解し、それらに対応したオファーを提案することで、顧客にとって魅力的なものになります。

顧客が抱える問題を解決できるようなオファーを提示することが重要です。

### 2.独自性をアピール

競合他社との差別化を図り、

自社の商品やサービスが他より優れている理由を明確に伝えることが大切です。

独自の特徴や強みを強調し、顧客に選ばれる理由を明確にすることで、

断れないオファーに仕上がります。

### 3.期間限定や数量限定を設定

期間限定や数量限定のオファーは、顧客に緊急性や希少性を感じさせ、購入意欲を喚起します。このような設定を用いることで、顧客は迷わず購入に至る可能性が高まります。

### 4.わかりやすい価格設定

顧客が価格を簡単に理解できるように、わかりやすい価格設定を行いましょう。また、割引や特典を付与することで、顧客にとって魅力的なオファーとなります。

### 5.信頼性を高める

顧客が安心して購入できるよう、信頼性を高める要素を盛り込みます。例えば、商品やサービスの評価・口コミ、専門家からの推薦、実績などをアピールすることで、顧客は安心感を持ちやすくなります。

### 6.返金保証やアフターサポートを提供

返金保証やアフターサポートを提供することで、顧客はリスクを感じずに購入に踏み切りやすくなります。これらのサポートをアピールすることで、顧客は安心して商品やサービスを試すことができます。

### 7.大きな金額を明示する

商品の価値や特典などは必ず金額(定価)を提示し、それを積み上げ合計して大きな金額を見せることによって、お得感を演出することができます。

### プロンプト

「上記悩みや課題を持っているターゲットを対象とした LP に掲載する「断れないオファー」をつくりたい。  
アイデアを 10 個考えてください。」

## ▼パーツの準備

ページの構成要素であり、効果的な LP を作成するために重要な主なパーツとその準備方法について以下に説明します。

### 1.ヘッド画像

ヘッド画像は LP の最上部に配置され、アイキャッチでとても重要です。ターゲットがページを続けて読むか離脱するかここで 8 割方決まってしまう。  
準備方法: Facebook ライブラリーや google 検索で徹底してリサーチをして参考にする LP を探してモデリングします。  
ここで勝負は決まると言っても過言ではありません。

## 2. キャッチコピー

キャッチコピーは、商品やサービスの特徴や魅力を短く伝えるフレーズです。

魅力的でインパクトのあるキャッチコピーを用意することで、顧客の興味を引きつけることができます。

準備方法: 商品やサービスの特徴やメリットを考慮し、短く印象的なフレーズを考案します。

AIによって多くのバリエーションを短時間で生成し、効果的なものを選ぶことができます。

## 3. ビジュアル

ビジュアルは、商品やサービスのイメージを視覚的に伝えるための画像や動画です。

高品質なビジュアルを用意することで、顧客にプロフェッショナルな印象を与えることができます。

準備方法: 商品やサービスに関連する魅力的な画像や動画を撮影・制作し、LPに配置します。

AIを使った画像生成技術(GANなど)や画像編集(スタイル変換など)を利用することで、オリジナルのビジュアルを効率的に作成できます。

また、AIによる画像認識技術を活用して、効果的な画像や動画を選択することも可能です。

## 4. 特徴やメリット

特徴やメリットは、商品やサービスの強みや顧客にとっての利点を具体的に示す文章やリストです。

顧客が商品やサービスを選ぶ理由を明確に伝えることが重要です。

準備方法: 商品やサービスの強みや利点を洗い出し、それを簡潔にまとめた文章やリストを作成します。

## 5. お客様の声、テストモニアル(口コミ・評価)

テストモニアルは、既存顧客や専門家からの評価・推薦の言葉です。

信頼性を高めることができるため、顧客が商品やサービスを試すきっかけになります。

準備方法: 既存顧客や専門家からの評価や推薦の言葉を収集し、LPに掲載します。

AIを使ってソーシャルメディアやレビューサイトから肯定的な口コミや評価を自動収集し、テストモニアルとして活用することができます。

## 6. オファー・CTA(コール・トゥ・アクション)

オファーは、商品やサービスを購入するインセンティブを示す部分で、

CTAはそのアクションを促すボタンやリンクです。

オファーとCTAを魅力的に設計し、顧客がアクションを起こしやすくすることが重要です。

準備方法: 断れないオファーを考案し、アクションを促す目立つデザインのCTAボタンやリンクを配置します。

## ※A/Bテスト

AIを用いた自動化されたA/Bテストを実施することで、

各パーツ(キャッチコピー、ビジュアル、CTAボタンなど)の最適なバリエーションを効率的に見つけることができます。

これにより、コンバージョン率の最適化が図れます。

プロンプト

「上記のランディングページを作成する目的で、人々の目を引くような、効果的なベネフィットをアピールするキャッチコピーを 200 文字以内で考えてほしい。

感情に訴えかける言葉を用いたアイデアを 10 個挙げてください。」

「上記キャッチコピーに基づいて、顧客に訴求力のあるボディーコピーを 3 つ作成してください。

2000 文字以内で、ストーリー性や具体例を用いて、商品やサービスの魅力を伝えてください。」

「上記ボディーコピーを AIDA 形式で最適化してください。

3000 文字以内で、ターゲットに訴求力のある情報を提示し、興味を維持し、欲求を向上させ、具体的な行動に誘導する 3 つのアイデアを提出してください。」

▶無料プレゼント・サービスがあります

(1)すぐ使えるようになる【Chat GPT 導入マニュアル】

(2)全体像を把握しながらファネルを設計できる【マーケティングフロー設計フォーム】

(3)ターゲット像を明確にする【共感マップとターゲット行動分析表のテンプレート】

(4)キャッシュポイントが明確になり収益が予測できる【売上目標設定 Excel ファイル】

(5)カンタン便利【ChatGPT 君導入マニュアル】

(6)ビジネスに落とし込むための、3名様限定、【ビジネスモデル構築無料相談】

をプレゼント！

<https://forms.gle/DC5gWYiirPqkBLRf7>

いかがでしたでしょうか？

次回は、

Chat GPT(無料人工知能)を活用して、ネットで売る仕組みをつくる

最近巷で噂の無料人工知能の Chat GPT

どれぐらいネット営業に使えるのか？

具体的にマーケティングに使用して

効果的なネット営業プロセスの構築法をお伝えいたします

第5回 AI でライティングの合理化を

をお届けしていきますので、楽しみにしていてくださいね。

著者：はやぶさ2 編集長

マーケット・クリエーター(MRC)

岩下一智

◆相談・問い合わせ等は <https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>  
2営業日以内に、ファスト・回答を差し上げます。

担当:(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

[kazu\\_zohan@hosbiz.net](mailto:kazu_zohan@hosbiz.net)

理念に基づいた経営について知りたい方は

下記の書籍が参考になると思います。

「アフターコロナの時代の生き方＊ 理念経営実戦のすすめ」

\*\*\*料金は100円\*\*\*

平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎

<https://heartgaia.clickfunnels.com/copy-of-facebookip1bf5kw>

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #592号・・・23・03・17(金)・・・バックナンバー・・・

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく願います。

◆次号 第594号 23・03・31(金)は、

Chat GPT(無料人工知能)を活用して、ネットで売る“しくみ”をつくる

最近巷で噂の無料人工知能の Chat GPT

どれぐらいネット営業に使えるのか？

具体的にマーケティングに使用して

効果的なネット営業プロセスの構築法をお伝えいたします

第5回 AIでライティングの合理化を

をお送りいたします。

(予告なく変更する場合がありますので了解ください)

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。

では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日……毎週・金曜日

◆発行責任者……Captain 平本 靖夫

◆編集長……岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエーター(MRC)……CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

\*「理念営実戦のすすめ」特価(100円税込)で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者:(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス:kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者:Captain 平本 靖夫、

編集長:岩下 一智 MRC

\*配信解除URL:配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

%cancelurl%