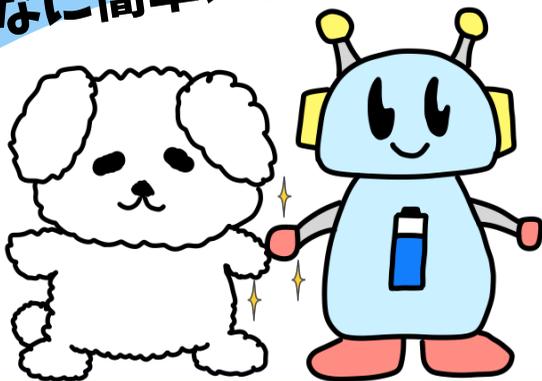


ChatGPT と一緒に作る

ランディングページ

入門

えっ？凄い！
そんなに簡単に作れるんだ！



株式会社GREEN
代表取締役 **ユウキ**



自分の閃き



×

AIの発想



=

良質なLP



もうLP作りに挫折しない

AIと共に広げる、
未来の可能性。

登場キャラクター



ユウキ

2014年に起業した、ひとり社長のWeb
マーケター。

デジタルツールが大好きで、最近ではAIを
マーケティングに活かす方法を研究中。
専業主婦の妻カナさんと暮らしている。



ムース

株式会社ムウムランド代表。

デジタルマーケティングの知識がほとん
ど無く、LPが作れない。

集客ができず、会社が倒産する寸前。
おまけにスタッフ全員に逃げられた。



アルト

AIロボ太郎、通称ART(アルト)。

危機に陥っているムースを助けるために
現れた、人工知能搭載のロボット。

ムースのLP作りやデジタルマーケティング
をサポートする。

もくじ

序章 6

- ・ はじめに 13

第1章：LPとChatGPTを知ろう 21

- ・ LPの基礎 24
- ・ ChatGPTの基礎 32

第2章：LP制作の準備をしよう 40

- ・ LPに必要なもの 43
- ・ LPの構成について 61

第3章：LPを作ろう 72

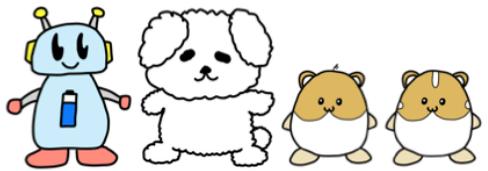
- ・ ヘッドコピーの制作 76
- ・ ボディコピーの制作 85
- ・ 登録フォームの制作 95

第4章：LPを運用しよう 100

- ・ 集客方法 104
- ・ 分析方法 110
- ・ 販売方法 114

終章 117

- ・ あとがき 121



序章



今月の集客数も0人か。スタッフも全員逃げ出してしまったし、いまボクは絶望の淵に立たされているな。



やあ愛犬。君はいつもピンチに陥っているな。今日は何を困っているんだい？

6ヶ月連続で集客数が0なんだ。このままだと会社のキャッシュが底をついちゃうよ。倒産まっしぐらだお。



色々対策はあるけど、とりあえずLPを見せてくれないかい？メールアドレスとかLINEとか、顧客リストを取得するランディングページのことね。

LPはないよ！以前、WordPressで作ってみたんだけど、難しくて2秒で挫折したのだ＼(^o^)/



それじゃあ、今はLP無しで顧客リストを集めているのか…。

うん。ブログの下にこれを貼っている。



とりあえず登録してくれ！
気分が良い時にメルマガ送るよ！

名前：

住所：

TEL：

Mail：



・・・愛犬、ツッコミどころ満載だけど、
まずはLPを作ろう。LPがある状態とな
い状態とでは、集客率が大きく変わって
くるぞ。

君はWebマーケターだからLPを簡単に作れるかもしれない。でもボクはただの犬なんだ。LPを作るなんて高度なこと、できるわけじゃないじゃないか。



ふふふ…。だったらAIの力を借りたらどうかな？

AIの力…だと…？



最近の僕は、ChatGPTにマーケティングのサポートをしてもらっているんだ。AIの力を使えば、LPだってスムーズに作れるようになるよ ^^

え、何それ？ボクが知らない間に、AIってそんなに進歩していたの？



もはやChatGPTは、超絶優秀な僕の相棒だからね！実際にAIに説明してもらった方がわかりやすいかな。さあアルト、君の出番だよ！



ムースさん、どうもコンニチハ。AIロボ太郎、通称ART(アルト)です。あなたをサポートするために、参上致しました。

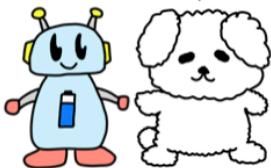
な…なんか凄いのが出て来た…！



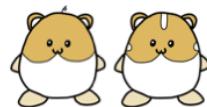


こうして、ムースとアルトの二人三脚のLP作りが始まるのでした。

友だちのアルトだよ
目からビーム出るかも



カッコイイ
よろしくね



はじめに

本書を手にとっていただき、どうもありがとうございます。Webマーケティング専門家/内向型人間研究者として活動をしている、株式会社GREEN代表取締役のユウキと申します ^^



ユウキ

株式会社GREEN代表取締役
Webマーケティング専門家
内向型人間研究者

現在はオウンドメディアを運営しながら、中小企業や個人事業主の方々に、WebマーケティングやWeb制作のサポートを提供しています。コンテンツ作りやライティングが得意で、これまでに3冊の書籍を出版しました。



今回新しく本を書こうと思った理由は、LPを作れない人が圧倒的に多いからです。

多くの法人さん・個人さんは、集客に困っています。そして集客に困っている人の多くは、LPを用意していません。「そもそもLPとはなんでしょうか?」「集客にLPは必要ですか?」というように、LPの意味や重要性を理解していない人も沢山います。

そこで、AIを活用したLP作りの入門書を書こうと決めました。AIとLPはすごく相性が良いです。上手く活用することで、初心者さんでもスムーズにLPを作れるようになります ^^

本書では、LPやAIの基礎、具体的な作り方、集客や分析のやり方まで、必要な情報がすべて揃っています。

- ・ LPが作れないで困っている…
- ・ 集客が思うようにできない…
- ・ AIを上手に活用したい…
- ・ LPの運用方法を知りたい…

Bad!



こんな場合は、ぜひ本書をご覧ください。

- ・ LPを作れるようになった！
- ・ 集客力が以前よりもアップした！

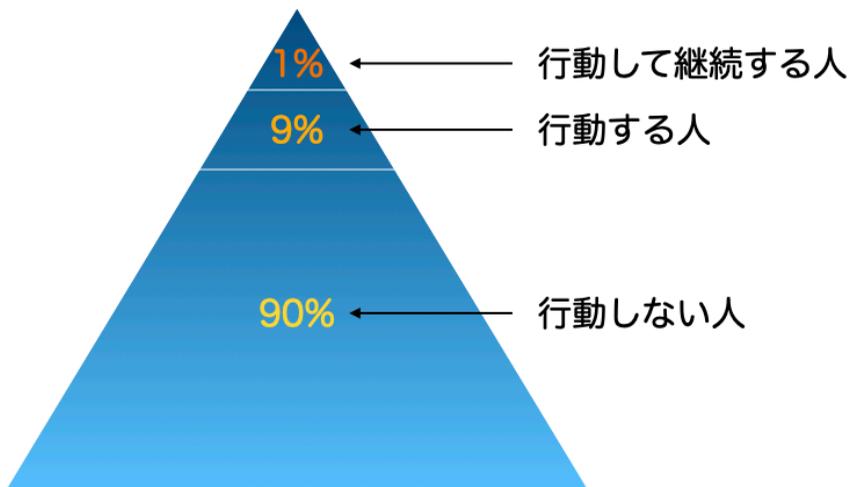
- ・ AIを上手に活用できるようになった！
- ・ LPの分析もできるようになった！

Good!



こんな未来へ導けるように、お手伝いさせていただきます。

最初に一つだけ、お願いがあります。行動することを前提に、本書を読んでください。これはあくまでも僕の間感ですが、「行動しない人」「行動する人」「行動して継続する人」の割合は次の通りです。

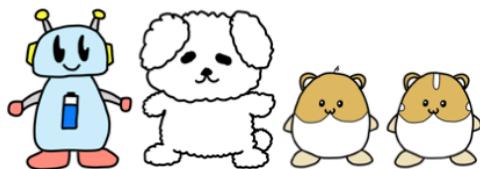


100人いれば、行動するのは10人前後。行動する10人前後の中で、継続するのは1～2人程度。明確なデータはありませんが、これまで多くの人を見てきて感じていることです。当然ですが、結果を出すには「行動して継続できる人」になる必要があります。

本書を読んで「とても良い情報を聞いた！」「すごくためになった！」と満足するのではなく、「実際にやってみたらこんな結果になった！」「次はこれを試してみよう！」と実践をしてください。

僕の知識や経験が、少しでもあなたの参考になれば嬉しいです ^ ^

LP作りの旅へ出発！



第1章：LPとChatGPTを知ろう



愛犬よ。まずはLPとChatGPTの基礎を勉強していこう。

正直、全然よくわかっていない。今まで、ChatXYZをまったく使わないで生活してきたからね。



ChatGPTね。

知識0の僕でも理解できるように、お願いします。





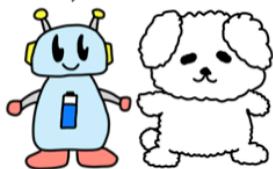
承知いたしました。IQの低いムースさんにもわかるように、丁寧に説明させていただきます。

その言い方は釈然としないが、よろしく頼む。

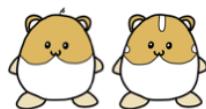


すでにLPとChatGPTの知識がある場合は、2章に進んでOKです！

ハムスターは小さい動物です。
人間からペットとして愛されています。
種類にもよりますが、体調は5~20cmほど。
夜行性のため、昼間は寝ています。
暑さや寒さに弱いので、適温を保ちましょう。
多くのハムスターは、単独行動を好みます。
野生のハムスターも存在し、生息地は…

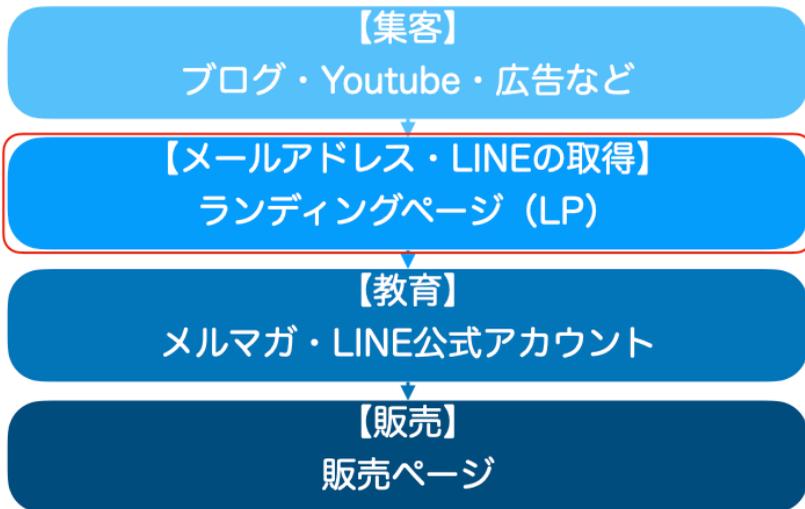


何か喋り出した



LPの基礎

LPの正式名称はランディングページと言います。この書籍で解説するLPは、メールアドレスやLINEなど、顧客リストを取得するためのページだと思ってください。



ブログやYoutubeや広告などからLPへアクセスを流して、メールアドレスやLINEなどの顧客リストを取得する。

そのあとで、メルマガやLINE公式アカウントで信頼関係を築き、販売ページで商品を販売します。

商品を販売するページのことをLPと呼ぶこともあります。僕は顧客リストを取得するページはランディングページ、商品を販売するページは販売ページと捉えています。

本書の内容は販売ページ作りにも応用できますが、ランディングページ作りを基盤にお伝えするので、その点はご了承ください！

Point

LPの正式名称はランディングページ
と言います。メールアドレスやLINE
など、顧客リストを集めるページの
ことです。



LPは、顧客リストを集めるという点
で、大きな役割を果たします。例え
ば、LP作りに興味を持った人がいると
しましょう。

LPを作って
集客を強化したいなあ…。
でも、LP作りって難しいんだよね。
過去に挫折しているし、
私には無理かも。



そんな時に、次のようなLPが表示されたらどう思うでしょうか？

ChatGPTと一緒に作る
ランディングページ
入門

えっ？凄いい！
そんなに簡単に作れるんだ！

株式会社GREEN
代表取締役 エウキ

自分の関き × AIの発想 = 良質なLP

もうLP作りに挫折しない

ダウンロードはこちら

名前（ニックネーム可）

メールアドレス

登録する

- ※1. @icloud、@hotmail、@outlookのメールアドレスは届かないので登録できません。
- ※2. メルマガ一週目で電子書籍がダウンロードできます。
- ※3. メルマガは文中のURLからいつでも解除可能です。
- ※4. お預かりしたメールアドレス等のプライバシー情報は遵守いたします。

書籍を読むためにメルマガに登録しよう！と思うのではないのでしょうか？

ChatGPTを活用して、
LPが作れるの！？
これなら私にもできるかも！
ぜひ書籍を読んでみたい！



人がメルマガやLINEに登録するのは、自分にメリットがある時です。LPを上手く使うことで、「メルマガに登録することでどんなメリットがあるのか？」「メルマガに登録することでどんなプレゼントがもらえるのか？」など、お客さんの欲求を刺激できます。

Point

LPでお客さんの欲求を刺激することで、顧客リストの取得率がアップします！



LPには、文章をメインに作られた文章LP、動画をメインに作られた動画LP、漫画をメインに作られた漫画LPなど、様々な種類があります。

最も王道なのが文章LPです。僕もこれまでに作ったほとんどが、文章LPです。動画や漫画に比べるとハードルが低いですし、修正も簡単にできます。LPの基本となる形なので、本書でも文章LPを作る前提で進めていきます ^^

Point

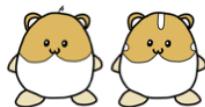
LPには文章LP・動画LP・漫画LPなど、様々な種類があります。まずは基本となる文章LPを作ってみましょう！



エネルギー
スーパーチャージ

何かはじまった

ゴオオ...



ChatGPTの基礎

ChatGPTとは、自分の指示や質問にAIが対応してくれるシステムです。

相棒、力を貸してくれ！

目的：

AIをWeb集客に活かす方法を、オンラインセミナーで伝えたいんだ。
まずはAIの基本的な説明をしたいんだけど、どんなふうに説明すればいいかな？
是非とも台本を考えくれ！

情報：

対象とする人は、デジタルマーケティング初心者の一事業者さん。
年齢は30～40代。
小規模でも成果に繋がる集客方法を求めている。
AIはまだまだ使いこなせていない。

形式：

5つの見出しに分けて書いてほしい。
専門用語は使わず、できるだけ柔らかい文章をお願いします！
小学生にもわかるように作ってほしい！



もちろん、お手伝いします！以下は、デジタルマーケティング初心者の一事業者さん向けに、AIの基本的な説明をするための台本です。小学生にもわかるように、専門用語を使わず、できるだけ柔らかい文章で書きました。

1. AIって何？わかりやすく説明します！

こんにちは、皆さん！今日はAI（人工知能）についてお話しします。まずは、AIが何なのかを簡単に説明しましょう。

AIは、コンピューターが人間のように考えたり学んだりする技術のことです。たとえば、おうちのスマートスピーカーに「明日の天気を教えて」と話しかけると、天気予報を教えてくださいませんか？あれもAIの一つです。AIは、私たちの生活をもっと便利にしてくれるお手伝いさんみたいなものなんです。

2. AIはどうやって仕事をするの？

では、AIはどうやって仕事をしているのでしょうか？実は、AIにはたくさんのデータが必要です。

AIは、たくさんの情報を集めて、それをもとに答えを見つけます。たとえば、あなたがネットで買い物をするとき、AIはあなたの好みや過去の購入履歴を見て、「これがおすすめだよ！」と教えてくれます。まるで、あなたのことをよく知っているお友達のように振る舞うんです。

3. AIを使うと何がいいの？

では、AIを使うとどんな良いことがあるのでしょうか？特に一人でお仕事をしている皆さんには、AIが大きな助けになることがたくさんあります。

1. 時間の節約: AIは、普通なら時間もかかる作業を、あっという間に終わらせてくれます。たとえば、メールの返信を自動ですてくれるAIもあります。



ChatGPT にメッセージを送信する



ChatGPT の回答は必ずしも正しいとは限りません。重要な情報は確認するようにしてください。

僕は現在、ほぼ毎日ChatGPTを使っています。

- ・ 事業の方向性を相談する
- ・ 自分の書いた文章がわかりやすいか意見をもらう
- ・ キャッチコピーのアイデアをもらう
- ・ WordPressのコードを書いてもらう

マーケティング活動のほぼ全ての工程で、ChatGPTを活用しています。

そのおかげで、仕事の効率と質がグンと上がりました。僕の指示や質問に、常に高い精度で応えてくれる。人間のように、ユーモアを交えて接して

くれることもある。超絶優秀なスタッフが、無料で僕の仕事をサポートしてくれているイメージです 笑

ChatGPTの得意分野は文章を作ること。つまり、LP作りとすごく相性が良いんです！僕もChatGPTと一緒にLPを作ってみました。作業効率が格段に上がりました。

自分では思いつかないような、お客様の心に刺さるコピーも考えてくれます。LP作りが苦手な場合は、ぜひChatGPTの力を活用してください。

Point

ChatGPTは文章を作るのが得意なので、LP作りとすごく相性が良いです。仕事の効率も質もアップするので、上手に活用しましょう！



ChatGPTの力を活かすために重要なのが、プロンプトです。プロンプトとは、AIに僕たちが投げかける指示や質問のことです。プロンプトが的確であればあるほど、AIの回答精度が高くなります。

例えば、次のAとBのプロンプトの場合、Bの方がChatGPTからの的確な答えが返ってきてやすいです。

- A. 販売ページに掲載するためのキャッチコピーを、10個ほど考えてくれませんか？
- B. 販売ページに掲載するためのキャッチコピーを、10個ほど考えてくれませんか？

【サービスの内容】

ホームページの制作。納品してから半年間は、Web集客のサポートもします。

【ターゲット】

小さな飲食店を営んでいる個人事業主。年齢は35歳前後。性別は男性。妻と子どもの3人暮らし。チラシや口コミなどのリアル集客に頼っているものの、限界を感じている。

【文章のイメージ】

20文字前後で、できるだけ明るい文章にしてほしいです。箇条書きでお願いします。

あなたから頂いた
指示・質問に対して、
適切な答えを導き出します！



最近AIが賢くなってきたので、プロンプトを意識しないでも、満足な回答は得やすいです。僕はChatGPTを相棒として可愛がっているので(笑)、ゆるい会話をしながら意見をもらうことが多いです。

ただ、LPのようにコンテンツをしっかりと作り込む場合は、プロンプトを意識することで完成度が高くなります。

す。どんなプロンプトを使えば良いかはLP作りの工程で解説をしていくので、本書を読みながら一緒に作っていきましょう！

Point

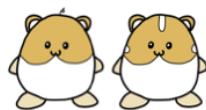
コンテンツを作り込む場合は、プロンプトを意識しましょう！プロンプトが的確なほど、AIの回答精度が高くなります。



ふう…



何も起きなかった



第2章：LP制作の準備をしよう

これで基礎はバッチリだぞ。さっそく作り方を教えてくれ！



その前に、必要なものを揃えよう。



必要なもの？



例えば、リードマグネットはわかるかい？LPでお客さんを集めるために必要なものなんだけど。



・・・うん。まあね。もちろん。リード…
マグ・・・あれでしょ？



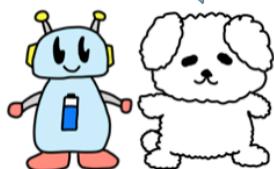
(絶対わかっていないな…)

一応、復習も兼ねて話を聞いておこう
じゃないか。

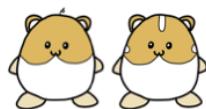


WordPress・ChatGPT・メルマガ配信
スタンド・リードマグネット、この4つ
が既に揃っている場合は、3章に進んで
OKです！

これからの時代は
AIと手を取り合って
生きていこうよ



AIとの共存だね
仕事の効率と質も
大幅にアップするよ



LPに必要なもの

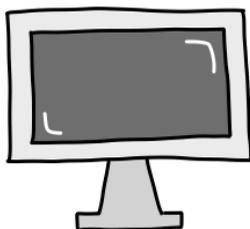
まずはLP作りの準備をしましょう。
LP作りに必要なものがこちらです。

1. WordPress
2. ChatGPT
3. メルマガ配信スタンド
4. リードマグネット

この4つがあれば、ChatGPTを使ってLPが作れるようになります。一つずつ簡単に説明をしていきますね。

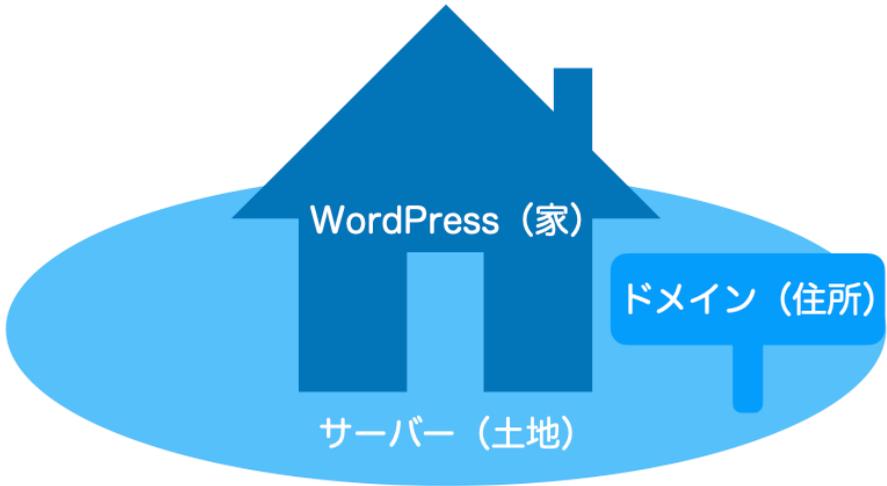
1. WordPress

WordPress



LPはWordPressで作ります。Webサイトを構築するためのソフトウェアのことで、インターネット上の家のようなものです。

サーバー（土地）と契約をして、ドメイン（住所）を取得することで、WordPress（家）をインストールできます。



費用はサーバーの契約に月額1,000円程度、ドメインの取得に年間1,500円程度、WordPressは無料です。月平均1,200円程度で集客が強化されるので、コストパフォーマンスに優れています。

僕のブログもLPも販売ページも、すべてWordPressで作りました。Web

でのマーケティング活動に必須のアイテムだと思ってください。

構築方法は下記の記事で詳しく解説しています。まだWordPressを運営していない場合は、ぜひ記事を見ながら立ち上げてみてください ^^

参考記事：[情報発信ブログの作り方【WordPressの始め方を専門家が解説】](#)

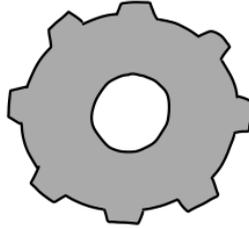
Point

WordPressはWebでのマーケティング活動に必須のアイテムです！集客を強化するためにも、ぜひ構築しましょう。



2. ChatGPT

ChatGPT

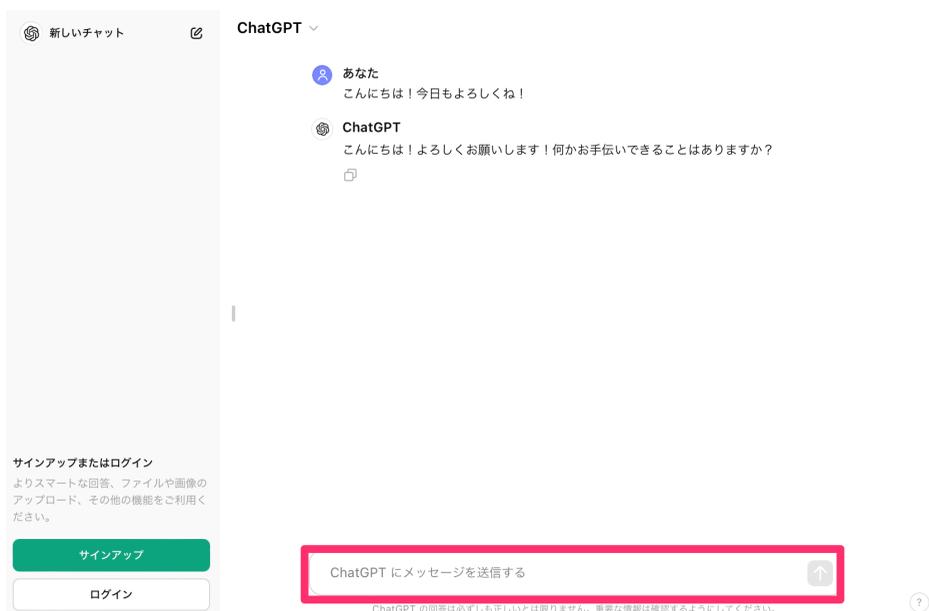


ChatGPTには無料と有料のプランがありますが、無料プランで十分です。有料プランだとAIの精度が上がり、画像生成もできます。

僕は無料プランを使っていますが、不便に感じたことは一度もありません。

まだ使ったことのない場合は、下記のリンクからChatGPTにアクセスしてください。

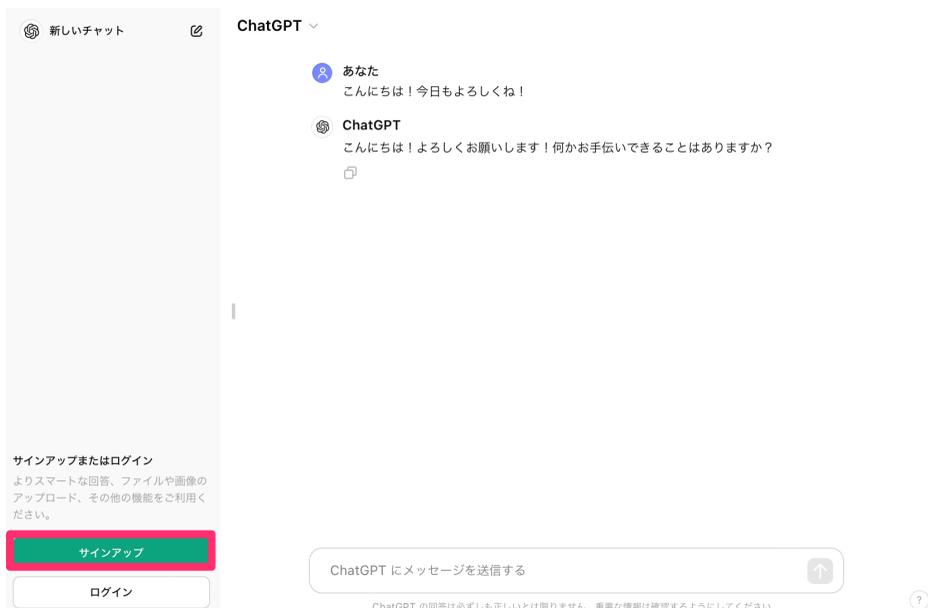
参考サイト：[ChatGPT](#)



実際にメッセージを送ってみましょう。「ChatGPTにメッセージを送信する」と書かれた箇所に、指示や質問を入力すればOKです。「こんにちは

は。これからよろしくお願ひします！」 「ChatGPTは具体的にどんなことができるの？」など、まずは挨拶や簡単な質問をしてみると良いです。ChatGPTが丁寧に答えてくれます ^ ^

ChatGPTは登録なしでも使えますが、アカウントを作ることによって今までの会話内容や設定を保持できます。



アカウントは「サインアップ」をクリックして、ログインIDやメールアドレスを設定するだけで作れます。

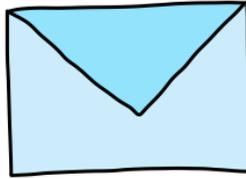
Point

ChatGPTは無料プランでOKです！
とても便利なので、アカウントを作るのがおすすめです。



3. メルマガ配信スタンド

メルマガ配信スタンド



メルマガ配信スタンドとは、顧客のメールアドレスを取得して、メルマガを配信できるシステムのことです。

顧客リストの取得において、メールアドレスは鉄板です。メールアドレスの入力はお客さんも抵抗が少ないですし、取得すればいつでもメールを送信できます。

参考までに、僕が現在使っているメルマガ配信スタンドは「マイスピー」です。これまでに多くのメルマガ配信スタンドを使ってきましたが、一番使いやすいと思っています。

参考サイト：[マイスピー](#)

メルマガ配信スタンドには、共有サーバーと専用サーバーの2種類があります。

	内容	特徴	価格
共有サーバー	メルマガの配信サーバーを、他の人と共有して使う。サーバーの評価が共有。	同じサーバーの利用者が良質なメールを送れば、サーバーの評価が上がる。同じサーバーの利用者が迷惑メールを送れば、サーバーの評価が下がる。	専用サーバーに比べて安い。
専用サーバー	メルマガの配信サーバーを、自分ひとりで使う。サーバーの評価が専用。	自分が良質なメールを送れば、サーバーの評価が上がる。自分が迷惑メールを送れば、サーバーの評価が下がる。サーバーの評価が、他人に左右されない。	共有サーバーに比べて高い。

サーバーの評価が高いほど迷惑メールフォルダに入りづらく、到達率が高くなります。そのため、他の人から影響を受けない専用サーバーがおすすめです。

また、メルマガは迷惑メールに認識されないために、「SPF」「DKIM」「DMARC」という3つの設定が必要です。

マイスピーはパーソナルプランよりも上のプランであれば、専用サーバーからメルマガを配信できる上に、3つの設定が完了済みのメールアドレスをもらえます。

まだメルマガ配信スタンドと契約をしていない場合は、ぜひ参考にしてみてください。

Point

メルマガは専用サーバーからの配信がおすすめ！「SPF」「DKIM」「DMARC」という3つの設定も行いましょう。



メルマガと同様におすすめなのがLINEです。LINE公式アカウントと契約をすれば、顧客のLINEを取得して、LINEメッセージを送信できます。メルマガのLINE版ですね。

双方にメリット・デメリットがあるので、僕はメールアドレスとLINEの両方のリストを取得しています。

	安定性	到達率	文章	コミュニケーション
メルマガ	○ 安定性は抜群 アカウントの停止がなく 顧客リストが残り続ける	△ 到達率が左右される 迷惑メールフォルダに 入る可能性がある	○ 長文でも読まれやすい メルマガの中で 文章が完結できる	△ やや取りにくい 返信を促したり 工夫する必要がある
LINE公式アカウント	△ 安定性はやや低い アカウントが停止すると 顧客リストも無くなる	○ 到達率が高い ブロックされない限り ほぼ100%届く	△ 長文は読まれにくい 長文を書く場合は ブログリンクを送る	○ 取りやすい スタンプもあるので 気軽に返信してもらえる

まずは安定性の高いメールアドレスを取得して、サンキューページ（メールアドレスを取得した後に表示されるページのこと）で、LINEへの登録を促しています。

【サンキューページの例】

LINE講座に登録してもらえるとプレゼントがあります

メルマガへのご登録、どうもありがとうございました！

LINE講座の登録者さんにもプレゼントを用意しています

LINEに登録する

本書ではメールアドレスをメインに取得する方向で、話を進めていきます。

Point

顧客リストはメールアドレスの取得は鉄板です！できればLINEのリストも取得しましょう。



4. リードマグネット

リードマグネット



無料オファーとも呼びます。顧客リストを取得する際に、お客さんに渡すプレゼントのことです。

例えば、飲食店で「公式LINEに登録してもらえると、会計から10%OFFになるクーポンをプレゼント！」というような特典を見たことがあると思います。これがリードマグネットです。公

式LINEに登録してもらった代わりに、お客さんに10%OFFのクーポンをプレゼントします。

お客さんはメリットがない限り、なかなかメルマガやLINE公式アカウントには登録してくれません。リードマグネットを用意することで、興味を持ったお客さんが登録してくれるようになります。

リードマグネットの詳しい説明や作り方は、下記の記事にまとめました。

参考記事：[無料オファーの作り方を3Stepで紹介！リードマグネットの制作方法](#)

まだリードマグネットを用意していない場合や、より魅力的なリードマグネットを作りたい場合は、ぜひ参考にしてみてくださいね。

Point

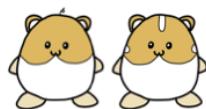
リードマグネットはお客さんに渡すプレゼントのことで、無料オファーとも言います。集客に必須のアイテムです！



エネルギー
ハイパーチャージ

何かはじまった

ゴオオ...



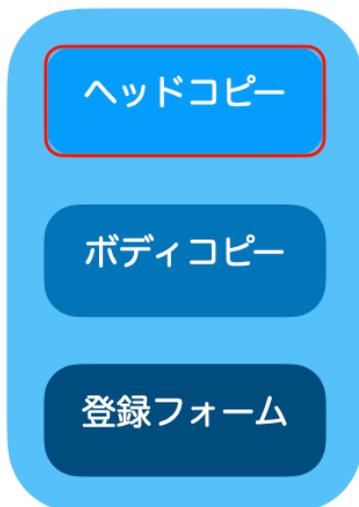
LPの構成について

LPの全体の構成を覚えましょう。僕が普段使用しているLPは、「ヘッドコピー」「ボディコピー」「登録フォーム」という、この3つの項目から成り立っています。



それぞれを簡単に説明していきますね。

ヘッドコピー



ヘッドコピーとは、LPにアクセスした時に最初に表示される文章です。ヘッドラインとも呼ばれます。

1行目は2行目を読んでもらう為に存在し、2行目は3行目を読んでもらう為に存在する。これは、コピーライティングで有名な話です。

ヘッドコピーとは、文章の1行目です。ここでお客様の興味を惹けなければ、ページを閉じられてしまう可能性が高いです。

Point

ヘッドコピーは一瞬でお客様の心を掴む必要があるので、LPで最も重要な部分だと思ってください。



ボディコピー



ボディコピーとは、LPの本文だと思ってください。

主にお客さんにプレゼントするリードマグネットの紹介をしたり、お客さんがメルマガやLINEに登録することで得られるメリットなどを記載します。

昔は長文のボディコピーが多かったのですが、最近ではシンプルで短めのボディコピーが多くなっています。

ショート動画や映像の倍速視聴が流行ったように、「短時間で効率的に情報を取得したい！」と考える人が増えたからだと思います。シンプルにまとめると、スマホからも読みやすいですね。

Point

ボディコピーは、メルマガやLINEに登録することで得られるメリットを伝えましょう。



登録フォーム



登録フォームとは、メールアドレスなどの顧客情報を入力してもらう項目です。

できるだけスムーズに登録してもらうためにも、複数箇所に設置することもあります。僕はヘッドコピーの直後と、ボディコピーの直後の計2箇所に設置することが多いです。

ヘッドコピー

登録フォーム

ボディコピー

登録フォーム

Point

登録フォームは、ヘッドコピーとボディコピーの直後に設置すると、お客さんに親切です。



LPの構成はある程度は決まっていますが、全てがこの構成になるわけではありません。ただ、この構成はシンプル且つ王道です。作りやすく、集客もしやすいと思います。

本書には特典として、WordPressのLP制作テンプレートを用意しています。



特典のコードをコピーしてもらい、固定ページのコードエディターにそのまま貼り付けてください。

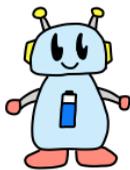
初心者さんでも比較的スムーズにLP
が作れるように工夫をしたので、ぜひ
参考にしてみてください！

Point

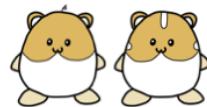
特典のテンプレートとChatGPTを使
って、あなただけのLPを作ってみま
しょう！



ヒーロー参上!



パワーアップした



第3章：LPを作ろう

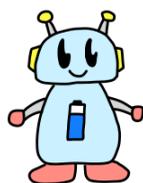


いよいよワタシの出番ですね。

待っていました！頼むぞAI！



...



あれ、何も喋らないね。





何をしてほしいか指示を与えたり、聞きたいことを質問しないとね。プロンプトが大事だよ。

ああそうだった！・・・でも、どんなふうに指示を出したり、質問をすれば良いんだろう？



大丈夫！別途資料で、LP制作に必要なプロンプトと、WordPressで使えるLPのテンプレートを用意したよ ^^

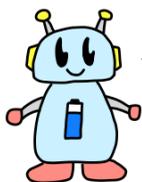
つまり、ChatGPTにプロンプトに沿った指示を出して、返ってきた答えをテンプレートに当てはめるだけでLPが完成するんだね！





はい。その認識で構いません。

喋った！

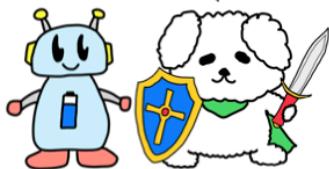


使用しているWordPressテーマによっては、テンプレートが崩れて表示されるかもしれません。その場合は、配置などを修正しながらご使用ください。

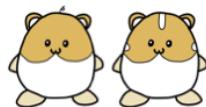
御意！いよいよChatGPTを作ったLP作りがスタートだ！



さあ相棒たちよ
共にLPを作りに行こう



面白そうだから
ついて行くよ



ヘッドコピーの制作

ヘッドコピーには次の3点を含めると良いです。

Point

ペルソナ

誰に向けたコピーなのか？

ベネフィット

登録することで何を得られるのか？

インパクト

興味が惹かれるか？



この要素を含んだヘッドコピーを、
ChatGPTに作ってもらいましょう！

ペルソナが決まっていない場合は、プロンプトAに必要な情報を記入して、ChatGPTに送ってください。

ペルソナが決まっている場合は、プロンプトBに必要な情報を記入して、ChatGPTに送ってください。

#指示：

メールアドレスを取得するための、ランディングページを作成します。メルマガに登録してもらうことで、リードマグネットをプレゼントします。

プロのデジタルマーケターとして、ペルソナに刺さるヘッドコピーを考えてください。

#リードマグネットの詳細：

- ・タイトル：ChatGPTと一緒に作るランディングページ入門
- ・形態：電子書籍
- ・内容：ChatGPTを活用して、ランディングページを作成する方法を解説している。
- ・特徴：当てはめるだけでランディングページが作れるWordPressのテンプレートや、ランディングページを作るためのChatGPTのプロンプトも添付されている。
- ・得られること：ランディングページの制作スキルが身につき、今までよりも集客数がアップする。

#ペルソナの詳細：

- ・名前：雛形良子
- ・性別：女性
- ・年齢：36歳
- ・出身：神奈川県
- ・居住：東京都
- ・家族構成：旦那と子どもの3人暮らし
- ・学歴：四年生大学卒業
- ・職業：個人事業主の心理カウンセラー
- ・世帯年収：800万円
- ・月に自由に使える金額：10万円
- ・趣味：読書、映画鑑賞
- ・特技：人の話を聞くこと、料理
- ・性格：内向的で穏やか
- ・価値観：家族との生活を大切にしている
- ・悩み：集客があまり上手くいっていない
- ・願望：より効果的なデジタルマーケティング手法を習得して顧客獲得を強化したい
- ・問題を解決できない理由：デジタルマーケティングの知識がない

#ヘッドコピーの出力形式：

箇条書きで10個書いてください。



 ChatGPT にメッセージを送信する



ChatGPT の回答は必ずしも正しいとは限りません。重要な情報は確認するようにしてください。

するとChatGPTが答えてくれます。

気に入ったヘッドコピーが見つかるまで、ChatGPTとのやり取りを繰り返しましょう。

- ・追加で10個のコピーをお願いします。
- ・できるだけポップにしてください。
- ・○○という単語を含めてください。
- ・○○に似たコピーを考えてください。
- ・○○文字以内にまとめてください。

こんなふうにあなたの要望を記載することで、より精度の高い回答が返ってきます。



1. 「未来のランディングページマスターへ！ChatGPTと共に学ぶ、効果的な制作法」
2. 「デジタルマーケティング初心者必見！ChatGPTで手軽にランディングページを作成しよう」
3. 「リードマグネットをゲット！ChatGPTと学ぶ、成功を導くランディングページの秘訣」
4. 「夢のランディングページ作成をサポート！ChatGPTが教える、魅力的なコンバージョン術」
5. 「プロ仕様のランディングページを作ろう！ChatGPTのノウハウで集客力アップ」
6. 「デジタルマーケティングのプロセスを短縮！ChatGPTと学ぶ、効率的なランディングページ制作術」
7. 「雛形良子さんへ！ChatGPTでデジタルマーケティングの謎を解き明かそう」
8. 「集客にお困りの心理カウンセラー必見！ChatGPTが導く、成功への近道」
9. 「ストレスフリーでランディングページを作成しよう！ChatGPTが提供するステップバイステップガイド」
0. 「難しいデジタルマーケティングもChatGPTとなら簡単！未知の可能性を探るランディングページ制作への招待」

どうもありがとう！

「デジタルマーケティング初心者必見！ChatGPTで手軽にランディングページを作成しよう」

これに似たヘッドコピーを、あと10個お願いできる？

「ChatGPT」と「ランディングページ」という単語は含めて欲しい。

あと、50文字以内にまとめてください！



もちろんです！以下がお求めのヘッドコピーです：

1. 「ChatGPTでランディングページ作成が簡単！デジマ初心者におすすめ」
2. 「ランディングページ制作、手軽に始めよう！ChatGPTがサポート」
3. 「デジマ初心者必見！ChatGPTでランディングページを手軽に作成」
4. 「ChatGPTが教える！ランディングページ制作の手順とコツ」
5. 「デジマ初心者向け！ChatGPTで手軽にランディングページを制作」
6. 「ChatGPTでランディングページ作成のコツを掴もう！」
7. 「デジタルマーケティングを始めよう！ChatGPTとランディングページ制作」
8. 「ChatGPTでランディングページ作成の手順をマスター」
9. 「デジマ初心者でも大丈夫！ChatGPTでランディングページを簡単制作」

 ChatGPT にメッセージを送信する



ボディコピーもこのやり方で作って

いくので、覚えておいてください。

気に入ったヘッドコピーがあれば、そのまま使っても、アレンジをしても構いません。僕は自分のアイディアとChatGPTのアイディアを組み合わせる事が多いです。

そして「この文章は誇大広告にはなりませんか？」と、ChatGPTに確認を取ります。誇大広告とは、事実よりも大袈裟な表現をした広告のことです。お客さんに迷惑が掛かりますし、法律にも違反するので、最善の注意を払いましょう。

もしも「誇大広告の要素を含んでいる」と言われた場合は、ChatGPTに修正を依頼すると良いです。

ヘッドコピーが決まったら、テンプレートの「AIに作ってもらったコピーを記入」と書かれた箇所に入力します。



画像のように「ブロック」→「半月マーク」→「オーバーレイ」とクリックをしていくと、背景色を変えられま

す。あなたのブログのデザインなどに合わせて、色も変えてみてください。

今回は簡単に作れるように文章を中心にしていますが、ヘッドコピーは画像で作ってもOKです。自由にアレンジしてください。

＼LP作りが苦手な事業者さんに届けたい／

ChatGPT と一緒に作る

ランディングページ



入門

すっごい心強い！



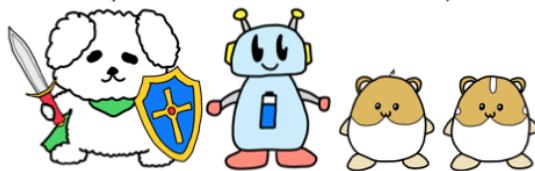
お手伝いします！



これで、ヘッドコピーの制作は完成です。

ヘッドコピーが
作れるようになった

レベルアップだね



ボディコピーの制作

ボディコピーに含める要素はこちら。

Point

問題提起

お客さんに問題を投げかける

ベネフィット

お客さんが得られる未来を提示する

リードマグネットの内容

リードマグネットの内容を記載する

プロフィール

あなたの自己紹介を記載する



まずは問題提起です。「こんな悩みを抱えていませんか？」と、お客さんに問題を投げかけることで、「あっ！私のことを言われている」と関心を惹く効果があります。

次にベネフィットです。「こんな未来を得られます！」と、お客さんが望む未来を提示することで、「今の悩みを解決してこんな未来を手に入れたい！」と関心を惹く効果があります。

問題提起はプロンプトCを、ベネフィットはプロンプトDを使います。ヘッドコピーの作り方と同様に、必要な情報を記入して、ChatGPTに送ってください。

#指示：

リードマグネットで問題を解決できる、ペルソナの悩みを書き出してください。

#リードマグネットの詳細：

- ・タイトル：ChatGPTと一緒に作るランディングページ入門
- ・形態：電子書籍
- ・内容：ChatGPTを活用して、ランディングページを制作する方法を解説している。
- ・特徴：当てはめるだけでランディングページが作れるWordPressのテンプレートや、ランディングページを作るためのChatGPTのプロンプトも添付されている。
- ・得られること：ランディングページの制作スキルが身につき、今までよりも集客数がアップする。

#ペルソナの詳細

- ・名前：雛形良子
- ・性別：女性
- ・年齢：36歳
- ・出身：神奈川県
- ・居住：東京都
- ・家族構成：旦那と子どもの3人暮らし
- ・学歴：四年生大学卒業
- ・職業：個人事業主の心理カウンセラー
- ・世帯年収：800万円
- ・月に自由に使える金額：10万円
- ・趣味：読書、映画鑑賞
- ・特技：人の話を聞くこと、料理
- ・性格：内向的で穏やか
- ・価値観：家族との生活を大切にしている
- ・悩み：集客があまり上手くいっていない
- ・願望：より効果的なデジタルマーケティング手法を習得して顧客獲得を強化したい
- ・問題を解決できない理由：デジタルマーケティングの知識がない

#悩みの出力形式：

あなたは現在、こんな悩みを抱えていませんか？
この文章の後で、箇条書きで10個書いてください。



あなたは現在、こんな悩みを抱えていませんか？

1. 集客がうまくいかず、新規顧客を増やすことができない。
2. デジタルマーケティングの知識が不足していて、どこから始めれば良いかわからない。
3. 効果的なランディングページを作る方法がわからない。
4. 限られた予算内でマーケティング効果を最大化する方法を見つけられない。



ChatGPT にメッセージを送信する



ChatGPT の回答は必ずしも正しいとは限りません。重要な情報は確認するようにしてください。

気に入ったコピーが見つかるまで、

ChatGPTとやり取りをしましょう。
問題提起やベネフィットは複数あった
方が、お客さんに当てはまる可能性が
高まります。それぞれ6つ程度選んで
みると良いです。

ベネフィットを決める際には、ヘッ
ドコピーと同様に「この文章は誇大広
告にはなりませんか？」と確認を取
りましょう。

コピーが決まったら、「AIに作って
もらった文章を記入」に入力してい
きます。

あなたは現在、こんな悩みを抱えていませんか？



その悩み、○○で解決できるかもしれません！

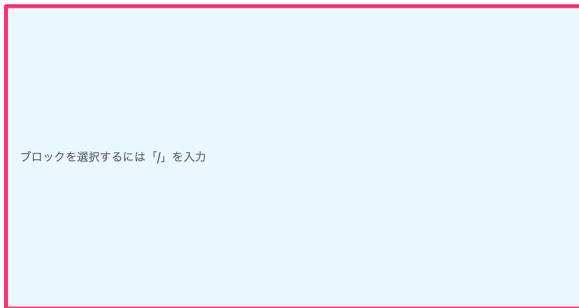


メディアエリアの「アップロード」をクリックすると、画像を挿入できます。フリー素材の画像を挿入してみると良いです。「その悩み、○○で解決できるかもしれません」の○○の部分には、「書籍」や「動画講座」など、リードマグネットを表す言葉を入れてください。

続いてリードマグネットの内容を記載します。

例えば、書籍や動画であれば目次を記入すればOKです。「無料オファアの説明」には「書籍の内容」「動画講座の内容」など、わかりやすい文章を入れてください。ヘッドコピーと同様に、背景色は自由に変更できます。

無料オファアの説明



無料で提供する想い

ブロックを選択するには「/」を入力

どうしても良い文章が思いつかない場合は、プロンプトEを使って原稿を考えてもらいましょう。

お客さんの中には「どうして無料で提供するの？」と疑問を持つ人もいます。お客さんの疑問を払拭するためにも、あなたが無料で提供する想いも書いておきましょう。

無料オファーの説明

ブロックを選択するには「」を入力

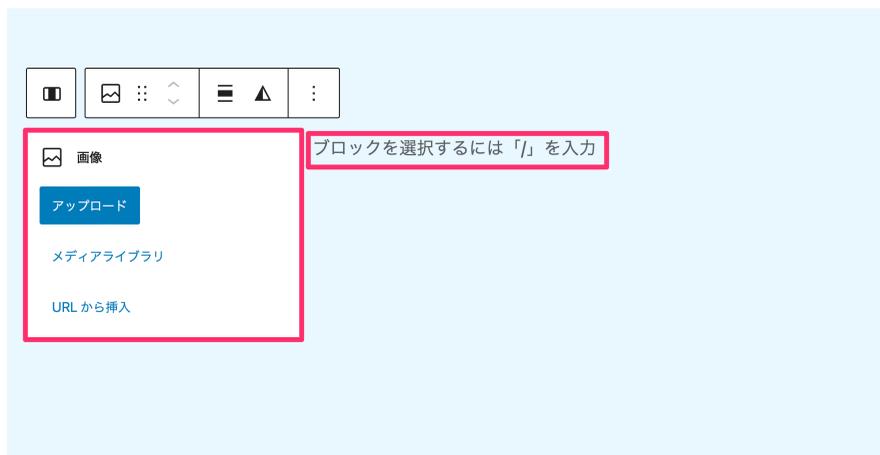
無料で提供する想い

ブロックを選択するには「」を入力

この部分はChatGPTの力は借りず、あなたの言葉で書いてください。

最後にあなたのプロフィールを記載します。

プロフィール



必要なのは、名前(本名でもビジネス
ネームでも可)・会社名(法人の場合)・
肩書き・活動内容です。箇条書きでも
構いません。「画像」の部分にはプロ
フィール写真を掲載しましょう。背景
色も自由に変更してください。

また、LPの一番下には「特定商取引
法の表記」と「プライバシーポリ

シー」へのリンクを掲載してください。

特定商取引法の表記 | プライバシーポリシー

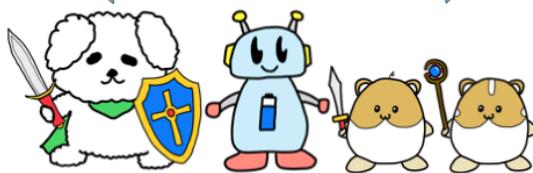
お客さんを保護し、公正な取引をするために必要です。法律でも定められています。

もしもまだ用意していない場合は、インターネット上の雛形を参考にしたり、ChatGPTにお願いをしてテンプレートを作ってもらいましょう。

これで、ボディコピーの制作は完成です。

ボディコピーも
バッチリである

戦士と魔法使いに
転職したよ



登録フォームの制作

登録フォームで意識する点はこちら。

Point

簡潔でわかりやすくする
登録する情報は少なくする
補足情報を記載する



登録フォームだとすぐにわかるように、「登録はこちら」などの文章が目立たせましょう。

入力項目が多いほどお客さんは面倒に感じます。登録してもらおう情報は

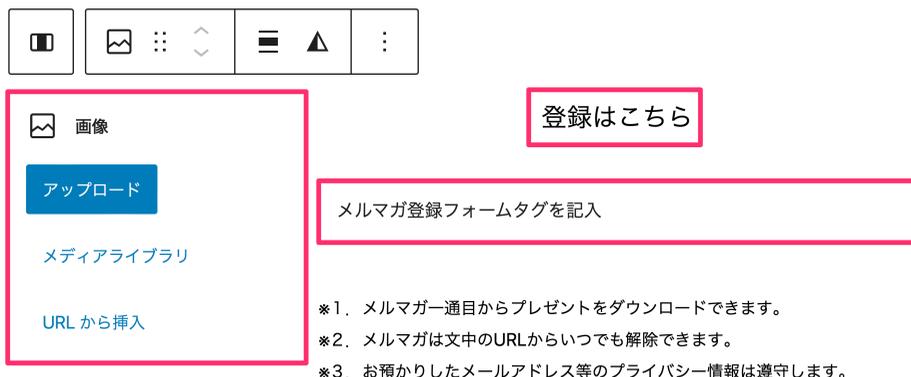
「名前」と「メールアドレス」だけで構いません。

安心して登録してもらうためにも、「メルマガはいつでも解除可能」「プライバシー情報は遵守する」などの文章を記載しておくといはいいです。

これらの要素は、テンプレートに全て記載されています。登録フォームはChatGPTを使う必要はありません。テンプレートに、メルマガ登録フォームタグを入力するだけでOKです。

メルマガの登録フォームタグとは、お客さんがメルマガに登録するためのフォームを作成するコードのことです。

す。メルマガ配信スタンドから取得できます。



「メルマガ登録フォームタグを記入」と書かれた部分に、タグを貼り付けてください。

メルマガ配信スタンドによっては、タグの中に「登録はこちら」などの文章が含まれている場合があります。そ

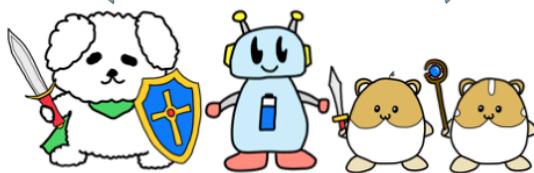
の場合は、テンプレートの「登録はこちら」という文章は消してしまって構いません。

「画像」には、リードマグネットを表す写真を入れると良いです。僕は電子書籍を配布しているので、書籍の表紙を添付しています。

これで、登録フォームは完成です。

登録フォームが完成

これで顧客リストを
集められるね



第4章：LPを運用しよう

・・・できた！ついにLPが完成だ！これで、バリバリ集客ができて、バリバリ商品が売れるぞ！！



愛犬。LPを作っただけで集客や販売が加速するわけではないんだよ。

ええっ！LPがあれば集客できるし、集客ができれば商品も売れるじゃん！



それじゃあ質問。愛犬はLPにどうやってアクセスを集める？

まあ…そりゃなんというか…うん。なんだろうね。



LPにアクセスを集められなければ、集客はできない。仮にLPにアクセスが集まったとしても、リードマグネットに魅力がなければ集客はできない。

・・・集客ができて、信頼関係を築けなければ商品は売れない。



その通り。だからLPへアクセスを集める方法、LPを分析して改善する方法、集客した後の販売方法も身につける必要があるんだ！

・・・なるほど。おっしゃる通りですな。



では最後に、集客方法・分析方法・販売方法を身につけましょう。

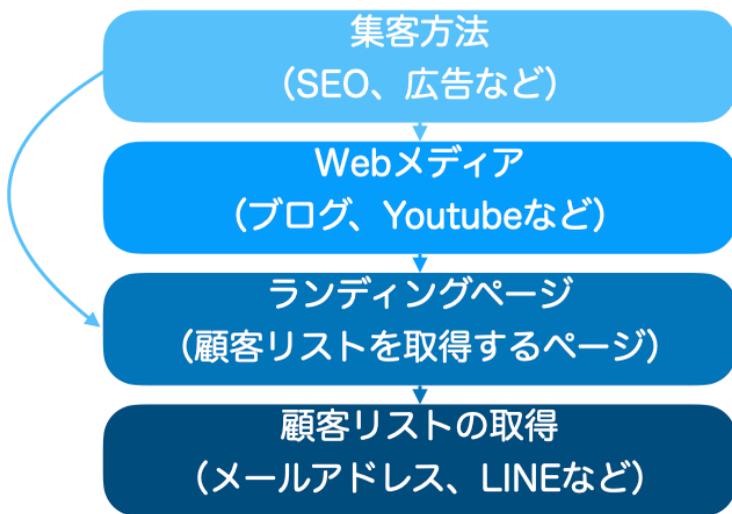
目の前にお宝を発見

貴重なアイテムが
手に入るかもしれません



集客方法

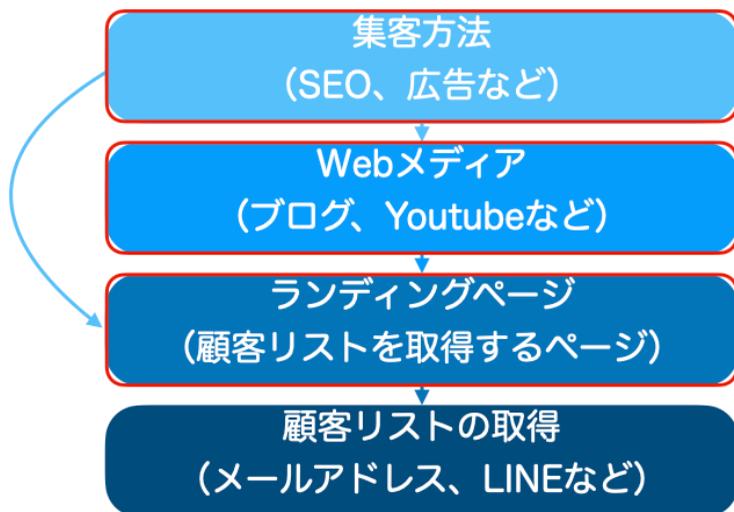
Webマーケティングの代表的な方法は、SEO集客と広告集客があります。



SEO集客：Google・Yahoo・Youtubeなどの検索エンジンで、ブログの記事やYoutubeの動画を上位表示させて、アクセスを集める方法。

広告集客：広告にお金を払って、LPへアクセスを集める方法。

SEO集客は、ブログなどのWebメディアを経由してから、LPにアクセスを集めます。



そのため、ブログの記事の下やYoutubeの概要欄に、LPへのリンクを貼っておきましょう。僕はより目立つように、画像付きのリンクを貼っています。

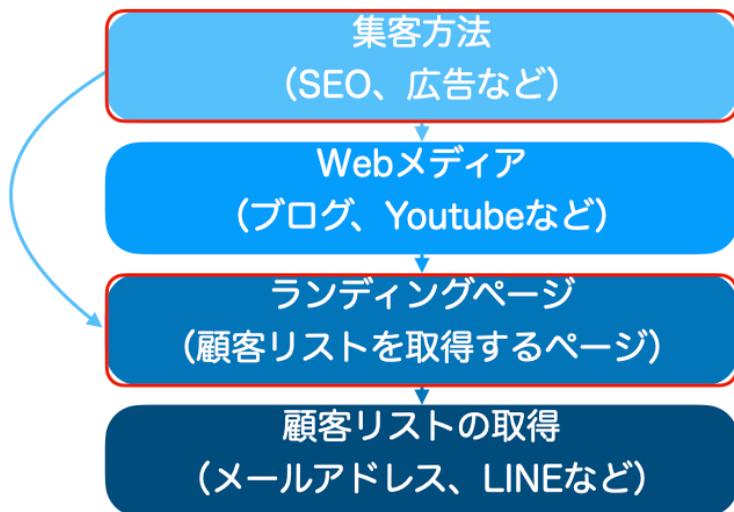
少しでも参考になると嬉しいです。
最後まで記事を読んでくれて、どうもありがとうございました。

追伸.

メルマガ登録者さんに電子書籍「〇〇」をプレゼントしています。
興味のある場合は、下記から詳細をチェックしてみてください。

[LPへのリンク](#)

広告集客は、LPへ直接アクセスを集められます。



お客さんが興味を持つような広告を作って、配信しましょう。僕はMeta社が提供している、Meta広告を使うことが多いです。

Web広告



LPが作れない人必見！
メルマガ登録で
電子書籍をプレゼント中！



SEO集客・広告集客には、それぞれメリットがあります。次の記事で詳しい説明・やり方をまとめているので、ご覧ください。

関連記事：[SEOと広告を駆使した集客方法を解説【月間341リスト獲得の実績】](#)

Point

ランディングページへアクセスを集める際には、SEO集客と広告集客の2種類を使い分けよう！



お金と装備を
全て置いていくんだ！



あらら…
魔物だったね



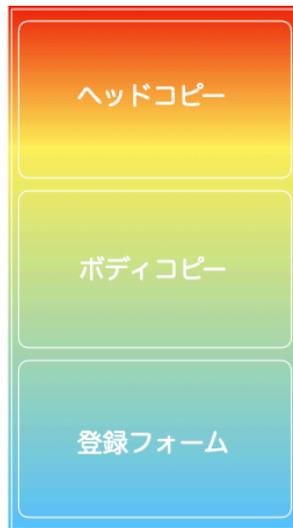
分析方法

LPの分析をすることで、より良い結果に改善できます。

例えば、ヒートマップという分析ツールを使うと、LPの読まれている箇所やクリックのある箇所を、色の濃淡で示してくれます。



もしもヘッドラインの直後で色が薄くなっていた場合、お客さんがヘッドラインに興味を持たず、すぐにページを閉じていると分析できます。



その場合はヘッドラインを改善することで、LPの成約率を改善できます。LPを運用する上で、分析は必要不可欠だと思ってください。

僕が使っている分析ツールは全部で4つあります。下記の記事で導入方法や使い方を詳しくまとめているので、ご覧ください。

関連記事：[Webマーケティングに必要な分析ツールの導入と使い方！](#)

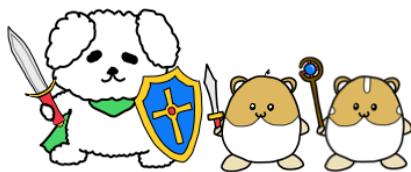
Point

LPは作って終わりではありません。より良い結果へ繋げるために、分析をしましょう！



やられた…

目からビーム出た



販売方法

メールアドレスを取得した後は、ステップメールを使って商品を販売しましょう。一度設定しておくことで、登録者さんに対して、自動的にメルマガが流れるシステムです。

	Aさん 4月1日登録	Bさん 4月2日登録	Cさん 4月2日登録	Dさん 4月4日登録	Eさん 4月5日登録
4月1日	ステップ 1通目				
4月2日	ステップ 2通目	ステップ 1通目	ステップ 1通目		
4月3日	ステップ 3通目	ステップ 2通目	ステップ 2通目		
4月4日	ステップ 4通目	ステップ 3通目	ステップ 3通目	ステップ 1通目	
4月5日	ステップ 5通目	ステップ 4通目	ステップ 4通目	ステップ 2通目	ステップ 1通目
4月6日	ステップ 6通目	ステップ 5通目	ステップ 5通目	ステップ 3通目	ステップ 2通目
4月7日	ステップ 7通目	ステップ 6通目	ステップ 6通目	ステップ 4通目	ステップ 3通目
4月8日	ステップ 8通目(販売)	ステップ 7通目	ステップ 7通目	ステップ 5通目	ステップ 4通目

有益な情報発信で読者さんとの信頼関係も築けるため、商品が売れやすくなります。

ステップメールの詳しい説明や作り方は、下記の記事にまとめてあるのでご覧ください。

関連記事：[ステップメールの作り方【成約率を高めるシナリオ設計を公開】](#)

Point

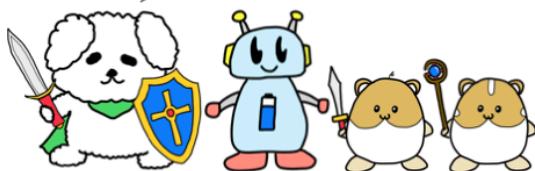
ステップメールを使うことで、販売の効率がアップします！



申し訳なかった
お詫びにこれをあげるよ



どうもありがとう
スキルが身について
お金も手に入ったぞ



終章



ついに・・・ついに1ヶ月の集客数が100人を突破したぞ！



おめでとうございます！ムースさんのお手伝いできて、私も光栄です。



おめでとう！みんなで祝杯でもあげようか。

君たちのおかげだよ。どうもありがとう！



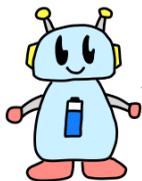
いえいえ、ムースさんの力ですよ。私に的確な指示を出して、私のアイデアを形にしたのは、あなたなのですから。



AIを使えばマーケティングが楽になる。それをわかっているけど、活用しない人は多いんだ。「ChatGPTを使うのは難しそう」「プロンプトとかよくわからない」とか言い訳をしてね。でも愛犬は、自分の意思で勉強をして、自分の意思で行動をした。紛れもなく君の力だよ。

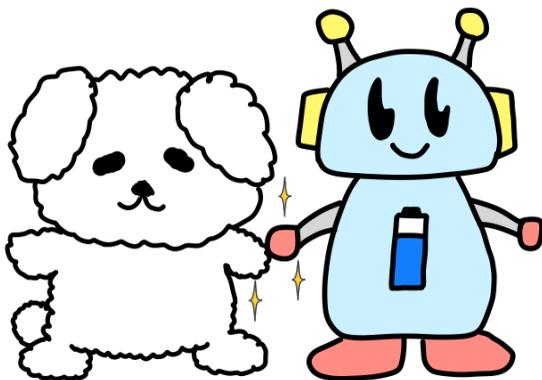
どうもありがとう！これからもLPを改善して、より良い成果に繋げていこうと思う！





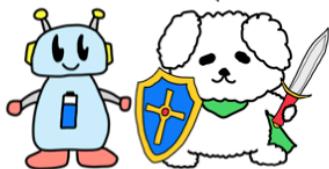
ぜひワタシをどんどん活用してください。AIと二人三脚でマーケティング活動をしていきましょう。

よろしく頼むぞ。相棒！

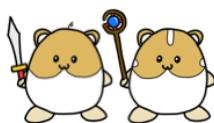


Fin

またみんなと一緒に
冒険しようね



うん
楽しい旅だったね



あとがき

ChatGPTが誕生した時、「将来、自分の仕事が無くなるのでは…」とビクビクしていた人は多いと思います。僕は不安がまったく無かったわけではありませんが、ワクワクする気持ちの方が圧倒的に大きかったです。

- ・ AIの発達によって、今後どんなことができるようになるんだろう？
- ・ ChatGPTを自分の事業にどう活かせるのか、色々と実践してみよう！

子どもの頃に親からスーパーファミコンを買ってもらった時のように、胸の高鳴りを感じ、瞳をキラキラと輝かせていました 笑

おそらく今後、AIの進歩は止まりません。実際、ChatGPTの精度もリリース当時とは比べ物にならないくらい進歩しています。であれば、「AIを自分の事業にどう活かせば良いのか？」とプラスに捉えて、活用した方が有益だと思います。

僕はChatGPTを活用した結果、仕事が圧倒的に楽になりました。本書のタイトルも、僕とChatGPTのアイデアを掛け合わせて付けました。本書の中身も、「この表現の仕方はわかりやすいかな？」と時折意見をもらっています。僕のマーケティング活動には、無くてはならない存在になりました。

本書で紹介したのは、「マーケティング×AI」の使い方のほんの一部です。ぜひ、様々な使い方を試してみてくださいね。本書が、少しでもあなたの活動の参考になれば幸いです。

最後になりますが、本書を読んでいたただき、どうもありがとうございました！

あなたの活動に幸あれ！感謝を込めて^^

A stylized, handwritten signature in black ink, appearing to be the initials 'JMi'.

著者紹介

著者：ユウキ

株式会社GREEN代表取締役。

2014年にWebマーケターとして独立。Webメディアの運営、Webコンテンツの制作と販売、Web集客のサポートなどを中心に活動する。2018年に株式会社GREENを設立した後に、心理セラピストの資格を取得。現在は、内向的な人たちが豊かな人生を送るための研究や発信などもおこなっている。



ChatGPTと一緒に作るランディングページ入門

2024年7月 初版

著書 ユウキ

発行所 株式会社GREEN

URL <https://freedom-mylife.com/>

無断転載・複製を禁ず

本書には一部アフィリエイトリンクが含まれています

最後まで読んでくれて
どうもありがとう！

