

ランディングページに今すぐ活用できる
コンバージョン率を高める『LP構成テンプレート』

PASONAの法則

※解説・活用法付き



SML

セールスメッセージライティング

サイトURL：<http://sales-message.com/>

Twitter：[@kobayashishinpo](https://twitter.com/kobayashishinpo)

PASONAの法則

SML

セールスメッセージライティング

PASONAの法則

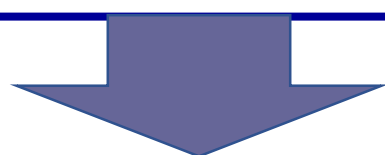
Problem = 問題提起
「こんな問題ありませんか？」



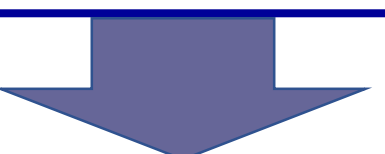
Agitation = 煽り
「そのままだと危険ですよ」



Solution = 解決策の提示と証拠
「これで解決できます。なぜなら…」



Narrow down = 限定・緊急・絞込み
「数量限定です」



Action = 行動
「今すぐ購入してください」

SML

セールスメッセージライティング

ターゲット別活用法

■ **悩みもしくは欲求の度合い**
低い～中くらい

■ **心理状態**

その悩みをハッキリと認識していない。または、悩みを認識しているが、危機感がない。解決を先延ばしにしている状態。

PASONAの法則の解説と活用法

PASONA

Problem = 問題提起

何を伝えるか：ターゲットが抱えている問題を伝える

例：「～で困っていませんか？」 「～で悩んでいませんか？」

- ・あなたはもっと売上を伸ばしたいと思っていないませんか？ しかも広告費をかけずに。
- ・決算書作成が間に合わずに困っていませんか？

ターゲットの反応：「そうなんだよ。悩んでいてさ。」
「そうそう、困ってるんだよ」

目的：ターゲットに自分自分の問題を認識してもらう。問題に対して共感してもらう。

SML

セールスメッセージライティング

PASONAの法則の解説と活用法

PASONA

Agitation = 煽り

何を伝えるか：恐怖心を煽る

例：「このままでは～になってしまいます」「さらにひどいことになります」

- ・ 競争が増えれば、広告費がどんどん増えていきますよね。利益は減少していくかもしれませんね。
- ・ 今の生活を続ければ心臓疾患のリスクが高まるというデータが出ています。

ターゲットの反応：「ヤバいな・・・なんとかしないと」「怖い・・・どうすればいいの？」

目的：ターゲットが恐怖をイメージし「痛み」を感じる。今の状態ではヤバいと気付かせる。

SML

セールスメッセージライティング

PASONAの法則の解説と活用法

PASONA

Solution = 解決策の提示と証拠

何を伝えるか： 解決策があることを伝える。なぜ痛みから逃れられるのか。その証拠を伝える。

例：「～なら簡単に解決できます」「証拠は～です」

・売れるセールスメッセージライティングのスキルを身に付ければ、広告費をかけずに売上を伸ばす事ができます。今あるセールスページの文章を変えるだけで売上が上がります。実際に売上が上がった例をお見せしましょう。

・大丈夫です。この簡単な方法で悪玉菌は減少します。まずは一週間試してみてください。一週間後、悪玉菌が減少したこのグラフをご覧ください。

ターゲットの反応：「おお！これで問題が解決するんじゃないか！」

目的： 商品・サービスの強みと証拠を伝えて購買欲求を高める。

SML

セールスメッセージライティング

PASONAの法則の解説と活用法

PASONA

Narrow down = 限定・緊急・絞込み

何を伝えるか：誰にでも提供するものではないことを伝える。

例：「数量限定」「先着」「限定特典」「限定価格」

・このHPを見ている人限定の先着10名様だけが購入できる商品です。残り3つ。なくなり次第販売を終了します。

・今、申し込むと先着100名様に卓上ミニエアコンをプレゼント！

ターゲットの反応：「今、購入しないと損だな。」「今ならお得だ。」「早く買わないと」

目的：購入を検討する時間を与えない。

SML

セールスメッセージライティング

PASONAの法則の解説と活用法

PASONA

Action = 行動

伝えること：ターゲットに取らせたい行動を明確に伝える

例：「今すぐご注文下さい！」「今すぐ問い合わせ下さい」

- ・今すぐ試してみてください
- ・今すぐ無料で資料を請求してください

ターゲットの反応：「ここから購入するんだな」「よし、問い合わせしてみよう」

目的：ターゲットの行動を迷わせない

SML

セールスメッセージライティング

他2種類のテンプレートもプレゼント

いかがでしたでしょうか？

ターゲットの気持ちを理解した上でPASONAの法則を活用すると、より効果が期待できると思います。

実はPASONAの法則の他に、**QUESTの法則**と**BEAFの法則**のテンプレートも作りました。PASONAの法則とはまた違うターゲットにも活用できます。

無料の会員ページにてダウンロードいただけます。良かったら使ってみてください。

会員登録無料

[▶QUESTの法則ダウンロード](#)

[▶BEAFの法則ダウンロード](#)

SML

セールスメッセージライティング