

サブページ
(固定ページ)

ストーリー

- ページの目的
 - 見込み客がサービスや実績だけでなくあなたの人柄・物語・想い・理念に共感してもらうことで『あなたにお願いしたい』と思ってもらう
- 魅せ方とポイント
 - 初めての方へ/〇〇のこだわり/当院の想いetc...
 - 誕生秘話/開発秘話/プロフィールetc...

サービス詳細

- 各サービスやメニューの詳細を解説するページ
- ページの目的
 - 見込み客にサービスを受けた際のイメージを持ってもらう
- 魅せ方とポイント
 - できるだけ写真や動画付きでわかりやすく
 - 各サービスやメニューごとに『こんな方におすすめ』と誰向けのものを明記
 - ただ商品の説明はせず、『これを受けたらこうなれます!』というベネフィットを中心に記載

お客様の声

- お客様の声を蓄積していくページ
- ページの目的
 - 客観的な証拠を見せて見込み客に権威性と安心感を与える
- 魅せ方とポイント
 - 複数の魅せ方を工夫する
 - 写真（ビフォーアフターや2ショット）
 - 手書きアンケート
 - レビューやコメントのスクショ
 - お客様との対談インタビュー動画
 - アンケートや対談をとる際の5つの質問
 - サービスを受ける前の状態は？
 - サービスを受けようと思ったきっかけは？
 - サービスを受けてどんな変化があったか？（数値面・行動面・感情面の視点から聞く）
 - 他のサービスと比べてどんな点がよかったか？
 - サービスをどのような人におすすめするか？
- 載せられる人はメディア実績なども載せよう！

アクセス

- 店舗までの詳しい道のりを示すページ
- お店に来るイメージと安心感を持ってもらう（実際にどこにあるのか？）
- できるだけ写真や動画でルートを案内する

料金表

- 料金体系を明示
 - 単発商品（体験や初診料などを含む）
 - 回数券
 - パッケージプラン
 - 月額制など
- 高単価プランの場合は特典や付帯サポート、保証等を記載すると良い

お問い合わせ

- 何に対する問い合わせなのかを明確にすること
 - 無料カウンセリング
 - 体験セッション
 - 初回施術etc...
- 複数問い合わせ手段がある際は明記
 - 電話
 - 予約フォーム
 - 公式LINE