

後期期末試験課題

課題：ランディングページの作成

空気清浄機のメーカーが職場で感染症対策として使える商品の販売促進の目的で、無料モニターをWebで募集します。集客はディスプレイ広告で行い、ランディングページで申し込みを受け付けます。下表は広告を作成するにあたってヒアリングをした回答です。それをもとに右のバナー画像を作成しました。ここから誘導するランディングを作成してください。

- ※ ワイヤフレームとWebデザインを作成すること
- ※ ワイヤフレームにはパートごとにどういう意味があるのかを注釈として書くこと（信用してもらうパートなど）
- ※ パートはボディ部分に3つ以上を入れること
- ※ 文章はそれっぽいものを書くこと。ChatGPTなどを利用してもいいが、不自然にならないように必ずリライトすること
- ※ ワイヤフレームとWebデザインは作成ソフトはイラストレーター、フォトショップ、XD、Figma、Sketchのいずれかで作成し、PDFで書き出したものを提出すること



●広告のヒアリングシート

STEP	内容	検討事項	回答
1	目的と対象の明確化	課題（達成したいこと）は何か	事業所向け空気清浄機の販売
		目標は何か	無料モニターの申し込み
		ターゲットは誰か	企業の総務担当者
		欲求レベルは（無関心／ニーズ／ウォンツ）	感染症対策をしたい（ニーズ）
2	広告の選択とクリエイティブ	どの広告を使うか	ディスプレイ広告
		伝えるメッセージは何か	空気清浄機で風邪を予防できる
		キャッチコピーは何か	職場の風邪は空気で防ぐ
		画像は何を使うか	空気清浄機
3	広告の設定と数値目標	ジオデモグラフィック	全国の30歳以上の男女
		サイコグラフィック	とくになし
		広告予算	500,000円
		コンバージョン目標	50件（CPA 10,000円）

●LPのパート例

全体構成	パート	内容
ファーストビュー	興味をひく	全体を読んでもらうためにはユーザーを惹きつける魅力的な画像とキャッチコピーが必要。また広告とマッチしていることも重要
ボディ	共感してもらう	このようなことでお悩みではないですか？とユーザーの課題や困りごとを提示し、このページの内容が自分ごとだと感じてもらう
	信用してもらう	多くのユーザーに選ばれている、満足度何パーセントなどデータ、自社のプロフィールなど
	想像してもらう	購入・導入したときにどのような状態になるかを具体的に紹介
	解決方法を教える	課題や困りごとがどのように解決されるかを提示する
	比較してもらう	他社製品やサービスと比較して優位性を示す
	不安を解消する	ユーザーの声やよくある質問でユーザーの不安を解消する
	買う理由（言い訳）を作る	家族のため、将来のため、などユーザーの背中を押す
クロージング	買わない理由をなくす	すぐにはいまなら何%OFF、返品保証など、買わない理由をつぶす
	行動を促す	購入、問い合わせ、見積、応募などのアクションを求める