

# Nail Academy UNELMA様 LP改修案のご提案

2024.05.12

- ① ファーストビュー (FV) について
- ② CTA 「お問い合わせ」 ボタンについて
- ③ サービス内容について
- ④ レスポンシブ (モバイル) デザインについて
- ⑤ その他

# ①ファーストビュー（FV）について

## ・FVのベネフィットが少し弱い

ネイルを学んだ後にどうなりたいのか？

デザインはあまりよくないですが、イメージ①では

「手に職をつけて稼げるネイリストに」

別業種ですが、イメージ②では、「私らしい働き方に出会える」

と、どうなれるかが明確です。

お客様にとって「何がいいか」「どうなれるか」が、もう少し明確だと興味を持てるかと思いました。

## ・印象的にやや暗い

LPでは広告バナー（目に留まる）を作成するイメージで構成すると良いです。

美容院や化粧品のLPなら今の印象で良いと思いますが、スクールですのもう少し目立たせる（分かりやすい）と良いと思います。

## ・女性のみのお申込みであればFVに

「女性限定」と書いてあると良いですが難しい場合はaboutの場所に

「働く女性を応援するため」や「女性の活躍を応援」など入れてあると良いかも知れないです。

イメージ①



イメージ②



## ②CTA 「お問い合わせ」について

### ・ 問い合わせのボタンのイメージを変える

問い合わせを増やす場合は「お問合せはこちら」と一文にするのが理想です。お申込みの場合は「お申込みはこちら」と同じく文章にするのが望ましいです。またCTAボタンは基本横幅45px以上が必須です。ボタンを変えるだけでCVRはかなり変わります。



お問合せはこちら



お申込みはこちら

### ・ フォームの入力欄について

少しフォームの入力欄が小さいです。CSSを適用すれば大きさは調整出来るかと思います。また、自由記述式から選択式にする事を推奨。記述式が無いと問い合わせに知りたいことが書けないので逆にハードルが高い傾向があります。質問がない場合は未記入でも構わない。

### ・ 文字サイズ

「お問い合わせ」の表現をもう少し目立たせる。h2項目であれば30~40px程度あっても良いと思います。※タグをみたらh1になっていました。h1の数は問わないですがh2で良いかと思います。

## ③ サービス内容について

### ・スクールの疑問

1対1なのか、複数人でのスクールなのか、好きな時間を予約して学べるのか、受講場所はどこなのか、など疑問点が少し多いです。

このあたりが分かりにくいと、せっかく夜遅くまでやっているけれど、「自分に合うか」が判断しにくいと思います。（ママや社会人は時間がないと思うので、特に）

何ができるようになるのか 実際にどのようなネイルができるようになるのかなど、受講生がやったネイルの写真なども載せてはいかがでしょうか？

### ・他スクールとの比較（強み）

他との差別化、選ばれる理由について単純に安いスクールなら、探せば他にもあるかもしれません。プロが教えてくれるスクールは、他も同じだと思います。「独立開業に強い」「自宅サロン開業のノウハウ」「卒業後もサポート」など、もう1歩踏み込んだ選ばれる理由を追加できるといいかと思いました。また、箇条書きでもいいので、安心できる判断材料が欲しいです。

例えば、「強引な勧誘なし」「休会制度あり」など

# ④レスポンス（モバイル）デザインについて

## ・FVで一部切れている

スマホで確認したところFVが一部見切れている、コースごとの見出しが小さい、スクール紹介の写真が見切れているなど、見づらさを感じました。

また、スクール紹介では、スクールの読み仮名、スクール内の写真や、地図など、もう少し情報が欲しいと思いました。

## ・PCと比べてやや見づらい

スマホだと全体的に余白は少なく、詰まった印象でした。

ほとんどのユーザーはスマホ（モバイル）からの閲覧ですので、スマホでの見やすさは非常に重要です。



## ⑤その他

### ・口コミ（受講生の声）などを入れる

実際スクールに通った受講生はどう思ったのか、どのようなキャリアを進めたのか、など受講生や卒業生の声があるといいと思いました。（自分の状況にあっているか、進みたい道に行けるかなど判断基準になるため）

#### LPの基本の流れ

- ・ヘッダー
- ・ファーストビューFV
- ・コンバージョンボタン
- ・こんな悩みありませんか？（煽り）
- ・About（スクールの特徴）
- ・サービス内容（スクールのコース）
- ・コンバージョンボタン
- ・受講生の声など
- ・料金
- ・よくある質問（FAQ）
- ・コンバージョンボタン

### ・お問い合わせをしたらどうなるかわからない

気になるスクールがあっても、すぐにお問い合わせをする人はあまりいないと思います。お問い合わせをした後、詳しい資料をお送りしますなど問い合わせ後どうなるかを明記するもしくは、CTA自体を「資料請求」や「無料体験」など別のアクションにしてもいいのではないのでしょうか？