

# ブランド価値を伝える コンテンツ型LP制作のご提案



「広告費を積んで見込み客を獲得したけれど、いまいち成果に繋がらない」  
「通常のLPの配信による購入速度が落ちてきた」

このようなお悩みをお持ちではありませんか？コンテンツの力で解決できるかもしれません。

## なぜブランド価値を伝えるコンテンツなのか

あらゆるtoC商材の機能的な差は縮小に向かっています。価格や事実訴求だけでは選ばれづらくなった今、消費者は、**ブランドの価値観に共感できる商品を選ぶ**ようになりました。企業が手軽にWeb施策を打てるようになった反面、消費者の情報精査能力も向上しています。ブランド価値が伝わるLPで、ファン化までのステップアップをお手伝いします。



既存の  
見込み客を  
ファンにする！

### こんなブランド様にオススメ！

- ・LINE、インスタグラムなどのフォロワー1万人以上
- ・競合がブランド力を身につけてきた
- ・大々的なキャンペーンを予定している

## < 制作事例 >

エビデンス満載の読み物で訴求ポイントの裏付けに成功

商品のあるライフスタイルに憧れを喚起させる



## チャンネルに最適化したブランディングコンテンツで、休眠リードを活性化させる

## エンゲージメントを向上させるコンテンツ型LPとは？

### ポイントその1

#### コミュニケーションを意識した企画

ブランドの主張を述べるだけではコンテンツは成立しません。消費者の気持ちに寄り添うことで、愛着を感じてもらうことができ、態度変容に繋がります。

### ポイントその2

#### HTMLに縛られない、画面構成

デザインを自由に変更できないブログ形式のWebサイトでは、画像とテキストのみで消費者の興味を引かなければなりません。LPなら、デザインがコンテンツの魅力を底上げします。

### ポイントその3

#### ディティールのデザインがスクロールを促す

適切な情報量、画像配置、トンマナなどを設計し、ターゲットが無理なく楽しめるコンテンツをデザインします。

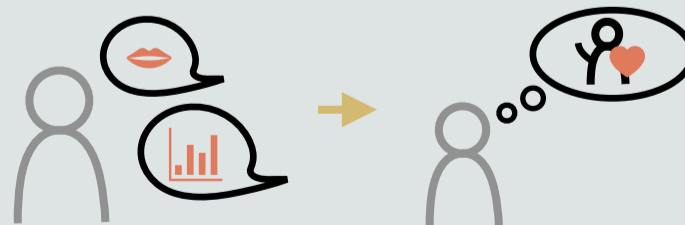
### toC向けコンテンツに求められる要素

#### < 従来 >

消費者の不安を解消する  
エビデンス・口コミ

#### < これから >

ブランドの価値観を伝える  
利用シチュエーションと未来を描く



お気軽にご相談・ご連絡ください 担当者直通：[maekawa\\_yuuka@giginc.co.jp](mailto:maekawa_yuuka@giginc.co.jp) (前川有香)

株式会社GIGのコンテンツ制作チームは、お客様のご状況に合わせたマーケティング施策・クリエイティブをご提案させていただきます。コンテンツ型LP以外にも制作の需要がありましたら、ぜひお気軽にご相談くださいませ。 (<https://giginc.co.jp/service/marketing/>)