

<第一段階> 検索サイトからの導入（ウェブサイトへの招待）

訪問者の考えていること、検索語句に入力したことから、訪問者の立場に立ったキャッチコピーを作ることができないか、取り組んでみましょう。

〇〇のことで困っている・・・
うちの会社でも、〇〇できるのだろうか・・・
〇〇がしたい！

<第二段階> 悩みや希望の具体化

訪問者の悩みや希望をより具体化させましょう。 **ここが結構重要！**

とはいえ、□□ができるのかわからない・・・
〇〇をしたくても、□□の要件を満たしているのだろうか・・・
うちの会社でも、□□は該当するのだろうか・・・

<第三段階> 悩み・希望に対する士業からのフォロー

訪問者の具体的な悩みや希望に対して、士業からのフォローを入れましょう。

□□が可能かご不安なお客さまからのご相談も多数頂いておりますが、当事務所は△△の理由から、□□の状況におきましても対応実績が多数ございます。
（または）そんな□□というお悩みだけでも、無料相談を承ることは可能です。

<第四段階> 士業側の主張

第一段階で配置したキャッチコピー内のキーワード（検索語句）を重視しながら、士業側の最終的な主張に繋がります。

〇〇のこと、一度相談してみませんか？
〇〇のお悩み相談、随時承っております。
〇〇解決のことなら、当事務所にお任せください。

< 第一段階 > 検索サイトからの導入 (ウェブサイトへの招待)

訪問者の考えていること、検索語句に入力したことから、訪問者の立場に立ったキャッチコピーを作ることができないか、取り組んでみましょう。

< 第二段階 > 悩みや希望の具体化

訪問者の悩みや希望をより具体化させましょう。 **ここが結構重要!**

< 第三段階 > 悩み・希望に対する土業からのフォロー

訪問者の具体的な悩みや希望に対して、土業からのフォローを入れましょう。

< 第四段階 > 土業側の主張

第一段階で配置したキャッチコピー内のキーワード (検索語句) を重視しながら、土業側の最終的な主張に繋がります。