

# コンバージョンを獲得できる事例型訴求コンテンツの作り方

事例型訴求は「サービスの疑似体験ができ、最高の結果と満足度の高い費用対効果」を提供し、ユーザーの「確信」を獲得するコンテンツです。

## 事例型訴求に欠かせない4つの要素

### 1.最高の結果・結末

サービスを通じ、ユーザーは最終的にどう変化したか？

変化することでどういった結末になったか？

(数値改善データがあればベスト)

サービスは希望通りだったか？

### 2.選んだ理由

類似製品もある中なぜこの商品・サービスか？

どの部分に一番魅力を感じたのか？

二番目に魅力を感じたのは何か？

### 3.プロセス

商品・サービス購入前の悩みから、

体験を時系列で紹介していく

変化する過程で何があったのか？

どの段階で変化を大きく感じたか？

### 4.商品・サービスの感想

サービスを通じ、何を思ったか？

最後(目標)までやり通した想いは？

大変だったこと・楽しかったことは何か？

手紙  
感想文  
日記  
レポート