



## 【LPイメージ】

〔目的〕①新規来店予約の獲得 ②新規お問合せの獲得

### 〔ハードルが高い場合〕

ハードルの高さに見合うインセンティブ  
がある場合のみ、越えてくる

〔仮説〕

#### ①コンテンツ

: 現状の「オーナー体験」はハードルが高い（ハードル高 ≠ インセンティブ）

※ハードルが高い ⇌ 経済的見地（対象が高額）

きっかけが重たい（体験後の成約プレッシャー）

→ ★ポイント：低ハードル（インセンティブ = ハードル）

・気軽にアクション（お問合せ・ご来店）を起こせるもの

・気軽 ⇌ 経済的見地、きっかけが軽い（来店後のプレッシャー小）



#### ②クリエイティブ

: 現状、ペルソナの感性に響いていない

→ ★ポイント：スタイリッシュ

・一瞬で、ハッとさせる、カッコいい、と思わせるトップクリエイティブ

#### ③構成

: 現状、ペルソナに共感してもらえるストーリーになっていない

→ ★ポイント：ストーリー

・ペルソナが知りたいこと&求めてることを伝える

・期限（必ずしも数値ではない）設定 ・論理的（価格表・機能or性能表）

・ユーザーを（常識・経済状況・世間体）解放させる

・正論だけではなく「共感」「好感」を得られる物語 ※「冒険（目的）を達成する」

・ロードマップ（KPI）を細かく設定 ※高額商品特徴

※LPアクセス → お問合せ（ポストカードプレゼント） → 来店 → 試乗

→ 購入金額シミュレーション → 購入





## ★本モデルの論理展開（ストーリー）

- ①共感（発見）得るパート〈商品の特徴や世界観をアピール〉
- ②信用してもらうパート〈販売実績、表彰歴、お客様の声〉
- ③想像させるパート〈商品入手後に待っている素晴らしい世界、ユーザーが求めている理想像〉
- ④比較してもらうパート〈競合他社と比較して自社商品がどう優れているのか、なぜ選ぶべきか〉
- ⑤不安を解消するパート〈購入を失敗したくない気持ちに寄り添う〉
- ⑥買う理由（言い訳）を作るパート〈ユーザーの背中をそっと押す〉
- ⑦行動を促すパート〈お申込みフォームに入力してもらう〉

※割引キャンペーン、お試し価格、送料無料、初月会員費0円等、  
申込時の心理抵抗を少しでも下げられるような訴求をして、  
迷っているユーザーに強く後押しになる理由づけとする

---

## 【LP セクション】

- ◆1：共感 : ファーストビュー：画像（世界観・クリエイティブ）、キャッチコピー（テーマ・低ハードル）、CVボタン
- ◆2：信用 : 販売実績、表彰歴、又はお客様の声 → 1シリーズへの信用
- ◆3：想像 : 家や地元でBMWと過ごす豊かな暮らし → ユーザーが求めている理想
- ◆4：商品紹介
- ◆5：比較 : 競合他車比較、又は特徴・強み・優位性 → 1シリーズを選ぶ理由
- ◆6：不安解消 : まずはお問合せやご質問からでもOK → 高額商品購入に失敗しないように疑問点の解消体制を伝える
- ◆7：買う理由 : 低金利、来店プレゼント、在庫有 → 今、購入を検討すべき理由をお伝えし背中を押す
- ◆8：クロージング : ①ご来店お申込みフォーム、②お問合せフォーム（メール）、③お問合せフォーム（LINE）、CVボタン
- ◆9：アクセス : BMW町田鶴川マップ



## 【LP】

### ◆2月度テーマ案1 地元で暮らす～街乗り、BMW 1シリーズ～

※背景：コロナの影響下、リモートワークの推進により家や地元での時間の増加、及び、生活スタイルについて考える時間が増加したことにより、従来の価値観が変わりつつある。  
地元での暮らし方の提案として、BMW1シリーズとの暮らしを提示する

### ◆2月度テーマ案2 次の一歩、BMW～BMW 1シリーズ～

※背景：未来設計をされていないペルソナへ向け、健康や生活（収入）の不安を抱えながらも、前を向いて生きていく為の次の一歩のきっかけとして、BMWから始める生活を提示する



## 【LP】

### ◆3月度テーマ案

**BMW町田鶴川3周年記念キャンペーン**

※背景：2019年4月2日にオープンしたBMW町田鶴川。おかげ様で2022年4月2日で3周年。  
この土地や地元の皆様へ感謝の気持ちを込めて周年祭を企画する

### ◆4月度テーマ案

**新生活キャンペーン**

### ◆5月度テーマ案

**GW**

### ◆その他案

**健康（スポーツ・アウトドア）**

※背景：ペルソナである40代～、最も不安なことは「生活（収入）」と「健康」

# 【LP ワイヤーフレーム セクション案】★テーマ：地元で暮らす～街乗り、BMW 1シリーズ～

## ①共感：ファーストビュー

BMW 1series  
¥3,620,000~

ご相談・試乗ご予約など、  
どのようなお問合せでもお気軽にどうぞ ➤➤➤

## ③想像

### 地元でBMWと暮らす

家や地元で過ごす時間が増えてきた。  
見つめ直すと良い街であることを再発見。  
地元を起点とした自分時間を楽しもう。



## ②信用

2004年に登場して以降、  
開発と進化を続けている  
BMW 1シリーズ



2004年にドイツで発表されて以来、  
約18年もの間、モデルチェンジを  
繰り返し、スタイリング・機能・性能を  
進化させているシリーズ。  
これまで「カーバイヤー(GB)」の  
「ベスト・カー賞(スマート・ラグジュ  
アリー・カー部門)」等、各方面からの  
受賞歴があるドイツの実力車です。

## ④商品紹介

BMW 1シリーズ  
118i ¥3,620,000



寸法・定員	
全長×全幅×全高 (mm)	4,335×1,800×1,465
ホイールベース (mm)	2,670
ラゲージ・ルーム容量 (リットル)	380
定員 (名)	5
エンジン	
形式	B38A15A
機種	直列3気筒DOHCガソリン
排気量 (cc)	1,499
最高出力 (kW / rpm) / (hp / rpm) (ECE)	103 (140) / 4,600-6,500
最大トルク (Nm / rpm) (ECE)	220 (22.4) / 1,480-4,200
ステアリング・ホイール・ポジション/型式	
ステアリング・ホイール・ポジション	右
型式	3BA-7K15
性能	
燃料消費率JC08モード (国土交通省基準) (km/ℓ) ※	16.8
燃料消費率WLTCモード (国土交通省基準) (km/ℓ) ※*1	13.7
市街地モード: 10.7	
郊外モード: 14.2	
高速道路モード: 15.1	
+5%達成	
平成27年度燃費基準	-
2020年度燃費基準	-
平成25年度排出ガス基準	達成
駆動方式/トランミッション/タイヤ/ホイール	
駆動方式	前輪駆動
トランミッション	電子制御式7速DCT
タイヤ	205/55R16
ホイール	7J×16 アロイ
スタースポーク・スタイリング517	

## ⑤比較（特徴・優位性）

BMW 1シリーズは安全性において、  
最高評価を得る



Euro NCAP  
(ヨーロッパ)  
総合5つ星を  
獲得

ヨーロッパで自動車の安全性を評価する、  
Euro NCAP (ヨーロッパ) の衝突安全  
試験にて、最高評価の総合5つ星を獲得  
いたしました。

## ⑥不安解消

ご検討時のお悩みやご不安に  
1つ1つお答えいたします

◆他車と比較したいので話を聞くだけ  
でも大丈夫ですか？  
→勿論です。機能の他、BMWと  
他車の違いをご説明いたしますので、  
ご検討にお役立てください。

◆来店ではなく、電話やメールでも  
相談できますか？  
→勿論です。お電話、メール、LINE等、  
あなた様のご都合の良い方法で  
お気軽にお問合せください。

◆高額商品なので色々と心配です  
→金額を含めまして、1つ1つ丁寧に  
ご説明いたします。無理なお勧めは  
いたしませんのでご安心ください。

# 【LP ワイヤーフレーム セクション案】

## ⑦-1 今、買う理由

**期間限定** BMW スマート  
購入サポート実施中！



対象モデルに0.99%金利ローンを実施中。BMWのご購入に、さらなるスマートな歓びを。この機会を、どうぞお見逃しなく。

## ⑧クロージング

ご相談・試乗ご予約など、  
どのようなお問合せでもお気軽にどうぞ  
» » »



BMW町田鶴川 公式LINEからも  
お気軽にお問合せください » » »



## ⑦-2 今、買う理由

**期間限定** BMW 1シリーズも対象、  
24時間試乗モニター募集中！



BMWオーナーになった気持ちで、  
時間を気にせず、一体感ある走  
りや快適な空間をじっくり味  
わってみませんか。

## ⑨アクセス



〒195-0063 東京都町田市野津田町2413-6  
TEL : 042-869-0056 FAX : 042-869-0052  
営業時間： 10:00 ~ 18:00  
定休日： 水曜日・年末年始