

一般消費者と直接取引を開始する ～ホームページ改善の考え方～

ホームペ屋りっぷるず作成

目次

- ① ホームページを制作する
- ② ネット広告を利用して集客する
- ③ アクセス解析でユーザーの行動を調べる
- ④ より問合せしやすいホームページに改善する

以上の②～④を繰返し継続して、
ホームページの集客力・問合せ率を
改善していきます。

詳細は次頁にて解説いたします。

① ホームページを制作する

a. 制作の目的を設定する **〔より明確に〕**

例：受注量を増やす。そのためにお問合せを毎月10件獲得する。

例：既存の営業活動を補佐する。そのために毎月アクセス数を1,000ヒットさせる。

b. お客様アンケートの実施

5つの視点で一般消費者から自社が支持されている理由を探ります。

c. ホームページのデザイン打ち合わせ

アンケート結果を分析し一般消費者が

求めているイメージのサイトデザインを行ないます。

d. ホームページのコンテンツ打ち合わせ

- ・TOP ページ
- ・サービス一覧ページ
- ・工事実績ページ
- ・料金表ページ
- ・お見積りまでの流れページ
- ・お客様の声ページ
- ・会社概要ページ
- ・お見積りフォーム
- ・お問合わせフォーム
- ・その他のページ

e. 写真撮影

プロカメラマンによる撮影

(現場・事務所・職人さんなど)

f. ホームページの制作

お客様アンケートと社長さんからの想いをもとに魂のこもったホームページを制作する。

制作費用は、中小企業は1ページ当たり1万～5万円が目安です。

g. ホームページの公開

Yahoo や Google など検索エンジンに登録します。

早くて1週間、遅くて3ヶ月ほどで検索されるようになります。

最近では、Google マップや Yahoo 地図への掲載も大切です。

お客様のお声をお聞かせください

太陽住宅はより一層、皆様のご期待に応えられる会社を目指しております。
お客様のご意見をお聞かせいただき今後の活動に反映したいと考えております。
良い事、悪いこと、率直なご意見・ご感想をお聞かせ下さい。

Q1: ご依頼される前にどんなことでお困りでしたか？または悩んでいましたか？

Q2: 何がきっかけで太陽住宅を知りましたか？

Q3: すぐご依頼されましたか？ご依頼されなかった方はどんな理由がありましたか？

Q4: 太陽住宅の何が決め手となってご依頼しましたか？


Q5: 実際にご依頼されていかがでしたか？感想をお聞かせください。

お名前: _____ 住所: _____

※上記のお声についてお願いがあります。世の中には太陽住宅の存在を知らない方がいらっしゃるかもしれません。その方々に太陽住宅を少しでも知っていただくためにホームページに掲載させていただきたいのです。是非ご協力をお願いします。
下記の中から○印をお付けください。

() お名前を出してもいい () イニシャルなら出してもいい

FAX 0568-71-0700
ご協力ありがとうございました。
(有)太陽住宅 所長 稲穂健次



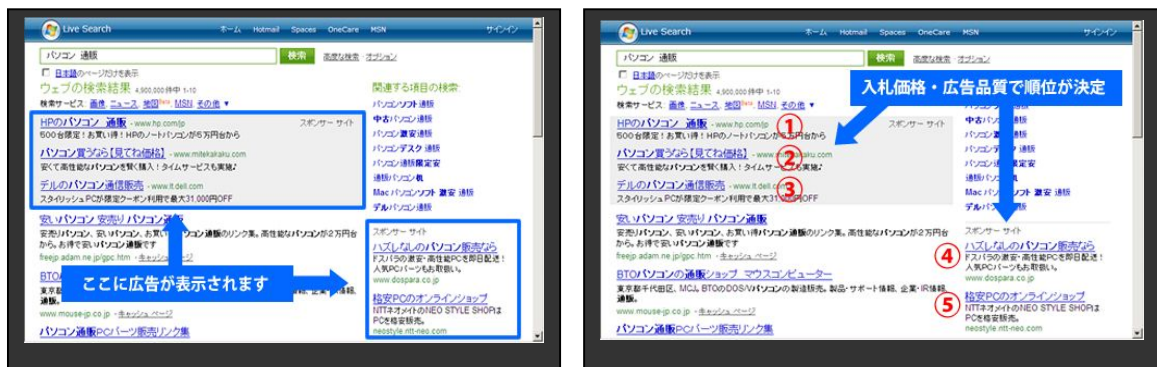
② ネット広告を利用して集客する

a. ネット広告とは

Yahoo や Google で検索したときに上部と左サイドに表示されるスポンサーサイトのことです。通常、ホームページを制作してから上位表示されるまでかなりの時間と労力、費用を使います。そのハンデをネット広告を利用することで解消できます。

b. ネット広告の費用について

予算は 5,000 円程度から始められ、クリックされた回数に対して料金をお支払いします。建設業界の相場は、ワンクリック 20 円～60 円です。不動産は 200 円～600 円です。キーワードは約 2,000 ワードほど設定すると効果があります。



③ アクセス解析でユーザーの行動を調べる

a. アクセス解析ソフトを設定する

アクセス解析ソフト(Google Analytics)が無料で利用できる多くの企業で活用されています。

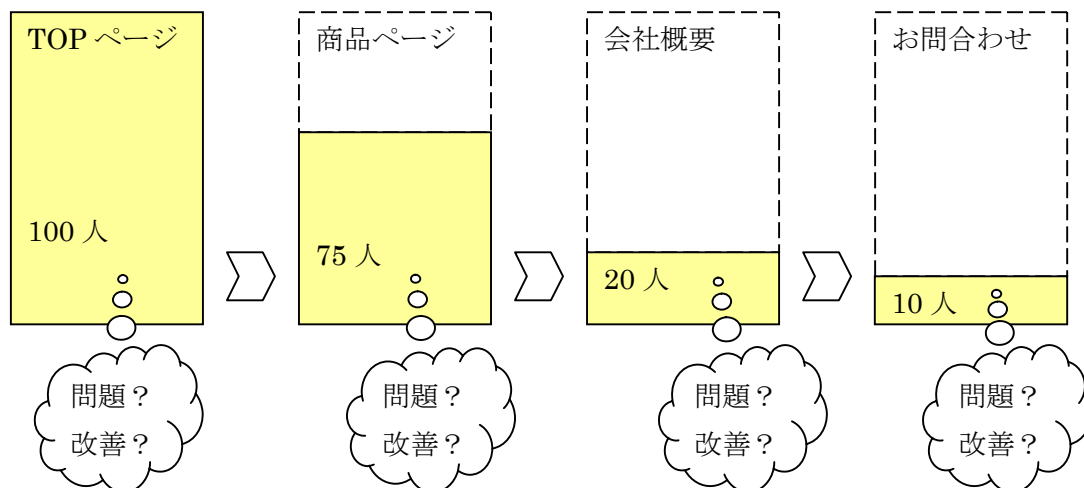
b. 毎月アクセス解析を実施する

1ヶ月毎に訪問者のデータを分析するとユーザーのニーズが分かってきます。アクセス解析では次のことが分かります。

- ・アクセス数
- ・新規訪問者数
- ・滞在時間
- ・どこをクリックしたか
- ・どのページを見たか
- ・どのページが人気があるか
- ・どんなキーワードで検索されているか
- ・どこの企業が見ているか など



④ より問合せしやすいホームページに改善する



- a. ユーザーの知りたい情報を見極める **【重要】**
営業活動、アンケート、アクセス解析などのデータからユーザーの知りたい情報を推測する。
- b. ユーザーの求めるページに改善する
推測した情報とその情報に関連する事柄を掲載し反応を見ます。ボタンのデザインを変更したりし、キャッチコピーを変更したりユーザーがホームページを訪問した際に、ブラウザの左上の『戻る』ボタンを押させない工夫をする。
- c. 問合せまでの道筋を整え誘導する
 1. 注意を引く ⇒ 適切なキャッチコピーを付ける
 2. 興味を持たせる ⇒ 訪問者の悩み・欲求を明確に示す
 3. 今すぐ知りたい ⇒ 悩み・欲求が解決できる理由を明確に示す
 4. 信頼できるか ⇒ サイトの雰囲気や会社概要の充実
 5. 問合せ ⇒ 入力などの手間を出来るだけ省く
- d. ホームページ改善会議
毎月もしくは各月、社長さん自ら WEB 担当者と1時間～2時間を使いホームページ改善会議を行い、トライ&エラーを繰り返す。アクセス解析データや、前月の営業成績を見ながら次の一手を一緒に考え、すぐにホームページに反映させることが大切です。

1月	2月	3月	4月	5月	6月
データ収集	改善会議	データ収集	改善会議	データ収集	改善会議

