

事業主の
豆知識

その1

ホームページを見直そう!!



大金をかけてせっかく作ったホームページも更新せずにそのままの状態に放置してない？
作成業者に頼っきり？

そんな事業者も多いのでは？

集客用のホームページは、当社の製品やサービス等の存在を知らない新たな顧客を、当社のホームページに呼び込む集客機能を持っています。

ホームページは事前準備で90%がきまってしまう!! 次に手順の一例を紹介します。

強み調査

製品やサービス、会社の強みを客観的な顧客目線で調査。



強みは日本一である必要ではなく、商圏内で優位であればいいです。

顧客設定

上の強みに対し価値を見出し、満足するであろう人がターゲット。



ターゲット顧客はできる限り明確にすること!!



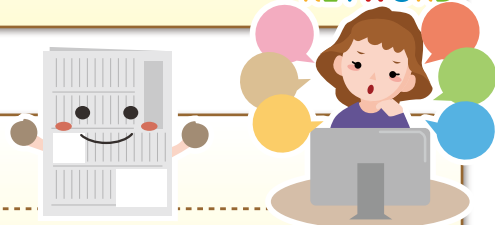
キーワード設定

ターゲット顧客が検索するであろうキーワードを複数設定。



顧客の行動を具体的に推測しながら選定した？

KEYWORD



集客記事作成

顧客を満足させる記事を作成。



顧客の「知りたい」と「困った」を解決しようとしていますか？

ここからは例を参考にしてください!

では、集客記事を作成しましょう。集客記事は顧客の「知りたい」と「困った」を解決することが基本となります。集客記事の例は次のページをご覧ください。

例

女性の美（化粧品）を扱う事業者が、お肌のシミに悩む40代の女性（働く女性）をターゲットに、「化粧水、美容液、美白クリームなどの機能」を一つでカバーできる優秀な化粧品をキーワードに作成した記事の一部です。



タイトル

「シミ、40代、オールインワン化粧品」
を含むタイトル

【シミに効く美白クリーム】
～忙しい女性におすすめの
オールインワン化粧品～

問題提議

お顔のシミで
悩んでいませんか？

ゆっくりとでも確実に現れるシミに悩む女性はいはらず。40代に入ると目立ち始め、最近特に気になりませんか？シミのせいで老けて見えるし、でも忙しくてお手入れする時間も無く…

当社の強みで問題解決

当社の化粧品はオールインワンで、
時短をしながら、
シミ対策ができますよ。

有効成分たっぷりの美白ジェル、医薬部外品として認可されていて、通常の化粧品よりシミ対策に効果絶大です。化粧水、美容液、美白クリームなどの機能がひとつでカバーできる優れたものです。子育て、仕事で忙しいあなたに時短・簡単にスキンケアができます。

証拠を示し信憑性を高める

信憑性の高い情報を引用するなど、
証拠を並べる。

(有効成分について、
客観的データをもとに説明)



以上がホームページ作成時の一つの方法です。是非ともお役立てください。