

ホームページの有効活用と、その方法。

【無料版レポート】

ジオプランニング
皆川源太郎

目 次

- ・ ホームページが必要な理由
- ・ ホームページがムダになる理由
- ・ その有効活用法
- ・ 今すぐ出来る事
- ・ 作れば利益が上がるのか？
- ・ 広告の重要性

■ ホームページが必要な理由

「あれが欲しい…」

「こんなの無いだろうか？」

そんなとき、あなたならどうしますか？

大きめの駅に行けば駅前で「無料インターネット接続キャンペーン」みたいな事をやっているプロバイダーを良く見かけますよね。

いまや、インターネットはテレビと同じく一家に一台（一回線）の時代です。

パソコンそのものは一家に何台も有る事も珍しくない。

そして、そのパソコンで表示する物は、多くの方がインターネット上のホームページで有る事が非常に多い。

これはもう商売をやる以上、そのパソコン画面に広告を表示する事がどれだけ自社のアピールになるかなんて言う事は、説明する必要も有りません。

当然書き出しの質問の応えは「キーワード検索する」と言うことになるでしょう。そして、その結果として出てくるのは、キーワードにマッチしたホームページ。それをクリックして、その目的のページへ行ける事も今や常識ですよ。

この辺りでズバリ申し上げますが、このキーワードで検索されて、より上位に表示させる方法を、SEO（サーチエンジン最適化）等と言いますが、このテキストはこれをご紹介します物では有りません。

では、何を目的としているか？

SEOと呼ばれる、サービスはどれだけ努力しても必ずしも上位に表示できるとは限りません。

その道のプロフェッショナルが今までの経験で、どうすれば上位に表示されやすいのかを研究した結果出てきた結論を、お客様のホームページに同じような方法で施すのがSEOです。

つまり、ばっさりと切り捨てれば「全く持って不確かな方法」ですし、「全然結果がでない事もしょっちゅう有る」とさえ言えます。

弊社は以前、このSEOを一生懸命研究し、お客様にご提供も致してきました。しかし、費用が非常に高価であるにもかかわらず、あまり思ったような結果が出せない事に、非常に申し訳なく、また歯がゆく感じておりました。

今回このテキストでご紹介するのは、このSEOではなく「努力次第で必ずトップに表示できる方法」のご案内です。

■ホームページがムダになる理由

さて、ホームページが今の時代絶対必要である事は既にお分かりだと思いますが、いざホームページを立ち上げてスタートしたは良いが、あまりよい結果がでないため、結局ムダにしていると言う事がよく見かけられます。

一生懸命綺麗に作って、メールアドレスも専用の物を用意したり、物販であれば商品の写真を撮影したり、結構な手間をかけたにもかかわらず、受注が無い。これでは仕事としてやる以上、人的コストがかかりすぎて、継続できない。こんなことになっていませんか？

この原因にはいくつかの誤解、そして思い込みや広告代理店の無責任な営業活動に有ると言えます。

いわゆる広告代理店は、お客様のところにやってきて

「ホームページを作りましょう！」

「今の時代ホームページが無いと置いていかれますよ！」

とか言って、何の費用対効果の説明もせず「とりあえず作った」の様なホームページを非常に高価な値段で売り逃げをします。

結果、お客様は良くわからないまま時代の先端の物を手にし、有効活用方法も分か

らず結局宝の持ち腐れになる。

そして、その広告代理店にクレームを入れると「それなら更新するから」等と言う理由で、またお金がかかる。

「冗談じゃない」とはねつければ、それっきり連絡さえ来ないし、もちろんホームページからの集客も無い。

結局泣き寝入りし、ホームページはそのままほったらかし。

これが広告代理店を悪評のレッテルだらけにした、悪徳業者のやり方…

■その有効活用法

では、そのホームページを有効活用するにはどうしたら良いのか？

これを理解するにはホームページを一般的な商売の理論に当てはめると分かりやすいです。

一般的には駅前等の人通りの多いところに店舗を構える等、とにかく「人通り」と言うのがかなりのキーポイントです。

次に、店内にお客様が入ってきたら接客や商品陳列・購買意欲をかき立てる情報の提供等、お客様が購買に踏み切る為に必要となる事を片っ端からします。

次に、レジではメンバーズカードの申込を勧める等し、ハウスリストの獲得を図り、そのとき折々にDM等を発送しリピーターになるようプッシュを続けます。

この地道な努力により、だんだんと店が盛り上がると…

これが通常実店舗で行われる物販の形です。

さて、これをホームページに置き換えると「人通り」と言う部分がホームページのアクセス数にあたります。

どんな物売るにしろ、サービスの申込を促すにしろ、ホームページではアクセス数が絶対条件です。

こう言うと凄くハンディキャップのように聞こえますが、違います。

実店舗では「人通りの多い場所」に店舗を出すには、テナント料や保証金・仲介手数料等、かなりまとまったお金がどうしても必要になります。

一方ホームページでは、何処のどんなサーバーにホームページを設置しても、努力次第で自分のホームページへの「人通り」つまりアクセス数を向上させる事がいつでも出来るのです。

この為の方法が、今まではSEOとして紹介される事が多かったのですが、SEOを施してたとえ上位に表示されても、検索エンジンのシステムが少し変わっただけで、あっという間に順位が変動します。

そして、その点はいくらSEOの業者にクレームを入れても全く意味はなく、結局もう一度SEOをするなりして、また多額のお金を使うことになります。

仮に、自分でSEOの出来る経営者の場合でも、人的コストはどうしてもかかります。

実は、これらの問題点をさらっとクリアしたサービスが有るんです。

「オーバーチュア」などがそれです。

<http://www.overture.co.jp/>

ご自身で何でも出来ると言う方は、上記のホームページからご自身で申し込んでみると良いでしょう。

つまり、このサービスを利用すると、あなたのホームページの廻りの「人通り」を、簡単にそして瞬時に飛躍的に向上させることが出来ます。

これで商売の第一関門「人通り」をクリアです。

次に「ホームページにお客様がきたら接客や商品陳列・購買意欲をかき立てる情報の提供等、お客様が購買に踏み切る為に必要となる事柄の実行」です。

ところで、広告代理店にホームページの作成を依頼すると、そのホームページを作るのは誰だか知っていますか？

答えは「デザイナー」です。

他に「プランナー」「ディレクター」等呼び方は様々ですが、どれもマーケティングのプロフェッショナルでは有りません。

実店舗でも流行っているお店は「スーパーバイザー」や「マーケッター」が店舗の立ち上げ時やその後も、設計段階では建築家に注文をつけたり、立ち上げ後は時々店にやってきて、アドバイスをしていきますよね。

「デザイナー」が作ったお店で収益が上がる訳無いんです。

彼ら「デザイナー」は多くが若年層で、ひどい場合アルバイトだったりします。問題点が山積みな訳です。

Q.では、マーケティングの専門家がホームページを作ってくれる会社は無いのか？

A.有ります。弊社ジオプランニングがそうです。

Q.じゃあ、高いんでしょう？

A.いいえ、一担当者制を採っていますので、コストは最低限です。

Q.本当に効果的なのか？

A.ご心配ならまずは御試し下さい。既にホームページをお持ちなら、最低で5万円から御試しいただけます。

既にホームページをお持ちの場合でしたら、その中の数ページを改良もしくはページを追加し、そのページでの成約を徹底的に追及します。

単に売る為のキャッチコピーを工夫すると言った当然のやり方だけではなく「どの段階でお客様が購入を見送るのか？」「販売に結びついたのはなぜか？」等、ホームページ内での来客の動きを分析、成約率を極限まで高めます。

また単純に「売って終わり」だったパターンや「アフターサービスの不足」も、ハウスリスト（顧客リスト）の徹底した管理により、関連商品の販売・修理依頼の獲得等、これっきりで終わらない「販売の良い循環」を構築します。

■今すぐ出来る事

実際に御試しになりたい方は、今すぐお問い合わせ下さい。

現在夏季限定の、モニターキャンペーンも行っています。

info@geo.jpn.org

■作れば利益が上がるのか？

さて、こうしてホームページを有効活用したとして、あなたの持っている商品は、売り上げが上がるのでしょうか？

当然全ての商品やサービスがホームページでの宣伝に適している訳では有りません。どのように見分けるのか？

一般的にウォンツ系の商品はネットでは売りにくいと言われており、やはりニーズの有る商品、が売れるようです。

例えば「トイレが詰った。」 「水が漏れた。」等の突発的でどうにもしようがなく、しかも自分では出来ないので誰かに早急に修理してほしい…
こんなパターンが代表的です。

では、それ以外の分野にはチャンスが無いのかと言ったらそういう事でもありません。

どんな商品やサービスでも、工夫次第でどんな応用も可能です。

先ずは、あなたの商品やサービスがこのサービスにマッチしているかどうかを無料診断しています。お気軽にお問い合わせください。

■広告の重要性

そもそも、ホームページ作成業者とお客様に共通しているある種の思い違いが有ります。それは

「SEOをちゃんとして、ホームページを作ればお客が取れると思っている。」と、

言う点です。

ホームページと言うのは、つまりインターネットというのは、別に特別な環境では無いのです。やはり実店舗と同じように、買い物をする側はそれなりに吟味しますし、知らない商品は買えません。

「今やインターネットの時代です！」というのは、「インターネットでは努力なしで売れる！」ということでは無いのです。

広告代理店の実制作にあたっているデザイナーやアルバイトはこの辺りを全く理解していません。

そういう意味でも、商売をするからには必ず広告を有効活用する必要があるとしても有ります。

そして、広告だけではダメで もちろん品質も必要と…

当然の商売の基礎を守れば、インターネット、そしてWeb店舗での販売でも十分に成功できるのです。

弊社ジオプランニングでは、そうしたお客様に個別説明会を開いています。

「良くわからないから…」 「本当に効果があるのか疑問だから…」 と敬遠していた方。

説明会はあなたの為に、弊社のマーケティング専門家が御伺いし、詳細ご説明致します。

先ずはお問い合わせ！！

それだけであなたのお店の将来が開けるかもしれないのです。

無料なのだから、問い合わせないと「損」なのです。