

## ■ホームページから売上げを上げるために必要な4つの施策

### ①母数を増やす

キーワードに対して検索数の課題があるとなれば、キーワードの数を増やすことで、全体の母数を増やすことです。

自社の事業に関連するキーワードを網羅的に洗い出す作業を行い、それらの1つ1つに対してSEO上位表示対策を行います。

### ②クリック率を高める

検索数が課題でも「タイトル」や「説明文」を工夫すればクリック率が高くなりアクセス数を増やすことが可能です。

見込み顧客は検索結果に表示されている「タイトル」「説明文」が自分事と思えばクリックしてくれます。見込み顧客の注意を引くテキストにします。

### ③問い合わせ発生率を高める

問い合わせ発生率を高めるためには2つの方法があります。

1、WEBサイトを改善していかに見込み顧客をスムーズに問い合わせに導くかを分析してコンテンツや導線の改良を行う

2、問い合わせの発生しやすい集客施策を精査してその集客策を徹底強化します。

見込み顧客が知りたい情報をターゲットに沿って見せるコンテンツを制作し、見込み顧客の興味促進を高めます。

### ④検索以外からアクセスを呼び込む

WEB広告やSNSからアクセスを呼び込みます。有料・無料に関らずWEBからの流入窓口を増やす施策です。

上記4つの施策を複合的に実施していくことで満足できる成果創出が狙えます

# ホームページ集客マップ



SEM

- リスニング広告
- ディスプレイ広告
- SNS広告

- ・yahooプロモーション
- ・グーグルアドワース

- ・リタゲ/リマケ
- ・FB広告
- ・youtube広告

- ・インスタ広告
- ・twitter広告
- ・各種バナー広告

有料メディア

NWESサイト

PRタイムス

プレスリリース

自社コラム

- 専門記事（ノウハウ）
- 実績情報
- お役立ち記事

用語集

お客様の声

よくある質問

イベント情報

キャンペーン情報

事例ページ

ブログ（日記）

スタッフ紹介

資料ダウンロード

ギャラリー

最新情報

コラム

YouTube

- 商品投稿・お客様の声
- 制作過程（裏方）
- イベント告知

facebook

- 商品投稿・お客様の声
- 制作過程（裏方）
- イベント告知

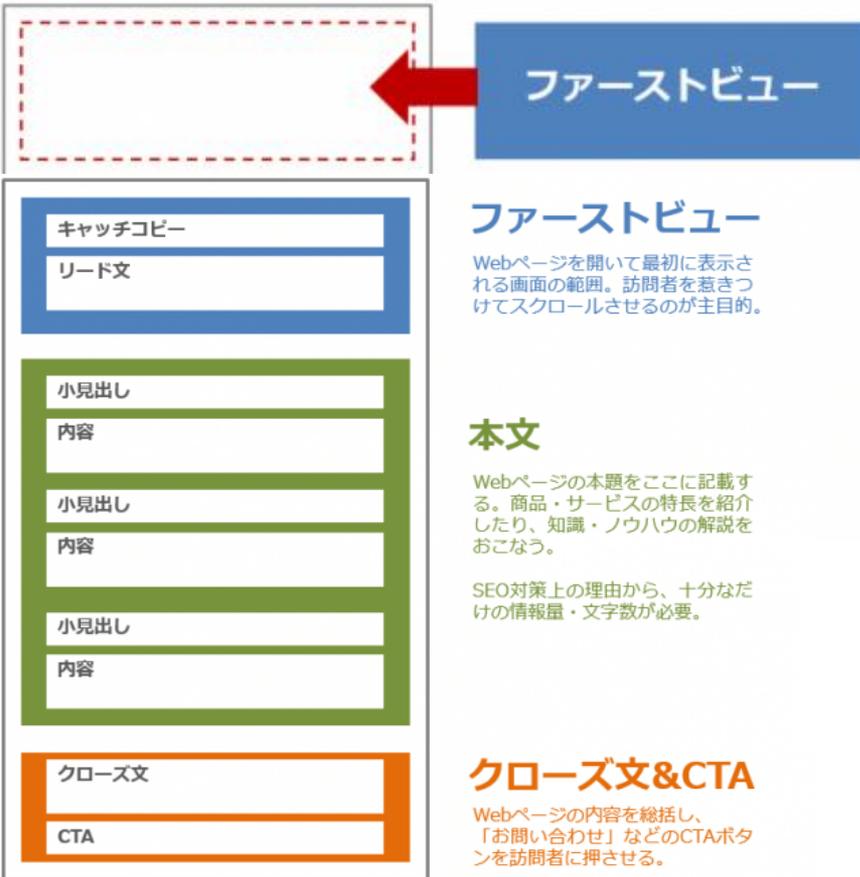
Instagram

- 商品投稿・お客様の声
- 制作過程（裏方）
- イベント告知



# 「問い合わせ」が上増えるWEBサイトとは？

## ◆デザインのポイントは？



ファーストビュー

### ファーストビュー

Webページを開いて最初に表示される画面の範囲。訪問者を惹きつけてスクロールさせるのが主目的。

### 本文

Webページの本題をここに記載する。商品・サービスの特長を紹介したり、知識・ノウハウの解説をおこなう。

SEO対策上の理由から、十分なだけの情報量・文字数が必要。

### クローズ文&CTA

Webページの内容を総括し、「お問い合わせ」などのCTAボタンを訪問者に押させる。

## 戦略

### 勝てるWEBサイトになるための考え方

- ①ターゲットが誰なのか？
- ②競合他社との違いは何なのか？
- ③集客手段は何を行うのか？(有料・無料)

## 戦術

### 集客力

#### 見込み顧客から問い合わせをいただく仕組みの設定

- ①サイト訪問ユーザーへの着地点
- ②どのページを重要視するのか？
- ③ページを滞留させる仕組み(導線配置)
- ④集客コンテンツの具体的な使い方設計

### 成約力

#### ブランディングを行いファン化へ「ここで問い合わせしよう!」と思わせる施策

- ①個人情報収集用コンテンツの用意(オファー提供)
- ②信頼と共感を募る学習コンテンツの配置
- ③お気に入り登録させる価値提供

### 維持力 (SEO)

#### ユーザーとグーグルからの評価をいただく

- ①コラム、専門記事、お客様の声、ブログ、用語集など
- ②愚直な継続できる環境の維持

### PDCA

#### 検証...理想のWEB戦略になっているか検証

- ①アクセス解析、サーチコンソールによる検証
- ②ヒートマップ解析、
- ③各種KPI・KGIの数字検証