

売り上げを上げるホームページ活用術

全てをさらけだす魁文堂メソッド

1. ホームページ(ブログ)とは
2. ホームページで売上を上げる3つのポイント
3. 今すぐ効果が出るリスティング広告
4. ネットもリアルも同じだ

1. ホームページ（ブログ）とは何か？

(ア) 運営者

① 顧客（見込み客、新規のお客）とあなたの仕事、サービス、商品をピンポイントで繋げるツール

- ほぼ全ての情報を測定できる⇒対策を立てやすい
 - (ア) 何時に来たか
 - (イ) どのページから入ってきたか
 - (ウ) どのサイト、検索エンジンから来たか
 - (エ) 何のキーワードで検索したか
 - (オ) どのページを何ページ見たか
 - (カ) どのくらいの時間サイトを見ていたか
 - (キ) どのページから離れたのか
 - (ク) どこをクリックしたか

対策を立てて検証して改善し効率の良い運営が出来るようにする。

- 容量が多い（紙媒体に比べて）
 - (ア) 年間 6,000 円のレンタルサーバー (20G) →20,000,000 ページ分 (A4 換算)
- 24 時間利用可能
 - (ア) あなたの商品やサービスに興味が出てくるのは新聞を読んでいる時ですか？雑誌を見ている時ですか？郵便配達 came 時ですか？
- 新規追加、修正が簡単にできる
 - (ア) 紙の媒体に比べると遥かに使いやすい。
- 資産（上手に運用すると価値が上がる）
 - (ア) ホームページを売ることができる

(イ) 利用者

- ① 情報を見る、集めるツール (百科事典)
- ② 困っていることを解決するツール

ホームページやブログは会社 (お店) 紹介のパンフレット代わりだけではありません、また一度作ったらそのまま良いわけでもありません。社会の動き、あなたの仕事、お客さんのニーズを考えながら育てるのが良い運営のやり方です。

2. ホームページで売上げをあげる3つのポイント

1. 自社や商品、サービスをアピールすればするほど売れないわけ

- 売り込まれると買わない心理
 - ✓ 買ってくれと言わんばかりになっていないか？
- 初めて訪問した人はほぼ購入しない（信用がない）
 - ✓ お客様を育てる（3回以上の訪問で購買確率が急激に増える）
 - ✓ 圧倒的なお得な情報（2,3回で読みきれない程度）
 - ✓ ここまで！と思わせる内容
 - ✓ 全て出し切る
 - ✓ 顔写真は当たり前
- 売り込んでも良い場合
 - ✓ 通信販売、通販、口コミ、価格、値段などを含むキーワードであれば検索エンジンで上位表示されている場合はどンドン売り込んでも良い。

2. 検索エンジンで上位に表示させる秘訣

(ア) 検索エンジンで上位に表示させる意味

ホームページやブログはインターネットにある看板、またはお店です。

そこで上位に表示させるとあなたの商品やサービスを欲しい人ばかりが歩いている通りの入口近くにお店を持つのと同じことです。

- ① 信用が上がる…上位に表示されているだけで一定の信頼性がある
- ② ブランド化が簡単…一定の信頼性があるので記事や文章を読んでもくれる
- ③ 売り上げ、お問い合わせ、来店が増える
- ④ ①～③と実店舗、企業の相乗効果

(イ) 検索エンジンの地域制

- ① 全ての検索エンジンは地域性を知っている（利用者はどこにいるのか、ホームページやブログはどこの情報を伝えているのか）
- ② 全国相手の大手のお店や企業が作ったサイトと共存できる。

(ウ) 検索エンジンで上位に表示させる秘訣

- ① あなたの仕事、商品、サービスをどのように検索するのか？
ホームページのタイトル、ページごとのタイトルを検索エンジンに引っかかるように決める。
 - i. 今では検索窓に2,3個のキーワードを打ち込むのが当たり前
 - ii. 地域性
 - iii. 絞り込んだキーワード
- ② 絞り込めば絞り込むほど売れる

- i. エコカーよりもプリウス、プリウス DAA-ZVW30-AHXBB (型番)
 - ii. 美容院よりも西条市 美容院、西条市 美容院 ストレートパーマ
- ③ できるだけ多くの文章 (500 文字以上) で仕事、商品、サービスを説明する。
- ④ 各ページの構成は本と同じように考えるとよい。
- 専門的になりますので、説明が必要な方は後日説明させていただきます。
- i. タイトル : header 内の title タグ
 - ii. 大見出し : h1 タグ
 - iii. 中見出し : h2 タグ
 - iv. 小見出し : h3 タグ
 - v. 文章 (内容) : <p>~</p>の間
 - vi. 目次 (サイトマップ)

3. ホームページを効果的に運用する戦略

(ア) 長期的 (2,3 年)、サイト全体の目標

- ✓ キーワードごとのアクセス数の目標
- ✓ キーワードごとの売上げの目標
- ✓ キーワードごとの検索エンジン表示目標

例えば、「愛媛県 美容院」で Yahoo、Google で 1 ページ以内に表示されて、アクセス数月間 1000 件、新規来店数月間 5 名など

目標達成まではできるだけネットで上がった利益はネットに使う

■ 長期的な施策

- リンクを集める方法 (多くのリンクが集まれば価値が上がる)
 - 良い内容のページを増やす
 - ブログパーツなどの配布
 - お客様とコミュニケーション (誕生日、結婚記念日、命日など)
 - 会員制サイト
- ロングテールを狙う (ニッチなキーワードを確実に拾う)
 - とにかくページ数を増やす
 - タイムリーな話題
 - 地域の話
- まぐまぐのメルマガを活用してホームページの価値を上げつつ、売上げを伸ばす

(イ) 短期的 (3 ヶ月、半年)、1 ページごとの目標及び施策

- ✓ アクセスしてきた人を確実にショッピングカートまたはお問い合わせページに誘導する仕組みづくり。(アクセス解析をチェックすればわかりやすい)
- デザイン (ボタンの位置などが重要)、ホームページの構成 (いくつかクリックしたらたどり着くのか)、など

- ✓ 購買者のターゲットの明確化（だれでも OK はダメ）
 - 女性か男性か
 - 年代は（20 代、30～50 代）
 - どんな生活スタイル（独身、2 人の子持ち、離婚、）
 - 仕事（業種、職種、自営業、営業職、パート、派遣）
 - 地域（市町村、都道府県、山間部、都会）
 - どんな状況で使うのか（通勤中、夜、デート、商談後）
 - 季節（春、夏、暑い、じめじめする、肌が乾燥する、雪の日）
 この中で 3 つ以上の項目を設定する。
- ✓ 商品、サービスの切り口をターゲットにあわせる
 - 自社の商品の棚卸、または新商品の開発
 - 例）オーガニック野菜：会員制にしてリピーターを狙う、または贈答品にする（都会に住む 50 代、既婚者なら会員制、20 代既婚子供ありなら贈答品）
- ✓ お試しサイト、懸賞サイト、ヤフーオークションなどを活用してできるだけ多くの人に知ってもらう。
 - 多少の費用（数百円～一万円程度）はかかりますが効果的にアクセス数を増やしたり、ホームページを宣伝してもらったり出来ます。
 短期的な施策は 3 ヶ月～半年のスパンで何度も繰り返していい状態に持っていきます。

戦略はホームページのデザイン、構成と密接に関係しています。

基本的なホームページの作り方

- (ア) 訪問者にあなたを知ってもらうために
 検索エンジンから来た訪問者はあなたを全く知らない、誰から買うかが大切
- ① あなたやスタッフの笑顔の写真
 - ② お店の写真（実店舗がある場合）
 - ③ 地図
 - ④ 電話番号
- ネット上でお買い物が完結する場合は特定商取引法に基づく表記が必ず必要です。
- (イ) タイトルのつけかたのポイント（重要）
- ① 検索されるキーワードを必ず入れる
 1. 仕事、サービス、商品に関するキーワード
 - 具体的な商品名、サービス名
 - ② 普通の人では知ることのできない裏話
 - ③ 失敗、クレームの話（解決した後で書く）
 - ④ あなたの人柄が出る話（ペット、食事、家族、スタッフなど）

⑤ タイムリーな話題

(ウ) **コンテンツ (内容) の書き方…順序**

- ① 1行進むごとに読者は減っている
- ② ある程度読み進んだ読者は最後まで読む可能性が高い
- ③ 伝える内容が4つ以上ある場合は1, 2, 4, 3の順序で書く

(エ) **記事の数は多いほうがいい**

- ① ホームページの内部にブログを設置して自社で更新できるようにする
- ② できるだけページ数を多くする。(ブログの記事でも可)
- ③ 過去の記事の修正でも OK
- ④ 文章が多くなるようだと何回かに分ける
 1. 何度も訪問することで信頼性が上がる
 2. お気に入りや、ブックマーク、RSSに登録されると検索エンジンの評価も上がる
 3. 検索エンジンのロボットの訪問回数が増えるので早く検索結果に反映される。

あなたのホームページ、ブログをチェックしましょう

- ✓ ブラウザ (インターネットエクスプローラなど) 一番左上にあなたの仕事、商品、サービスを検索されるキーワードが表示されていますか? (全てのページをチェックしましょう)
- ✓ YahooやGoogleで上のキーワードでホームページやブログは2ページ目以内に表示されていますか?
- ✓ アクセス解析は使っていますか?
- ✓ 各ページには自然な文章で文字が500文字以上入っていますか?
- ✓ 訪問者が見つけやすい場所にお問い合わせボタン (リンク) 電話番号などが表示されていますか?

3. 今すぐ効果を発揮するリスティング広告

ホームページを新規で作ると思うように運用できるようになるまでは時間がかかります。

(約3ヶ月~1年程度：キーワード、地域性による)

リスティング広告を使えばホームページができたその日から効果的なアクセスを増やせます。

リスティング広告とは1クリックにかかる費用を支払って検索エンジンなどに表示される広告です。

インターネットの広告は新聞広告を抜き今では巨額な費用が使われる市場になっています。

リスティング広告のメリット

- ① キーワードごとに広告をだせます
 - ターゲットを絞り込むことができます。
 - キーワードを絞り込めば費用を抑えることができます。
 - キーワードには地域名も入れることができます。
- ② 一日の費用を設定出来ます
 - クリックして来るページの効果を図りながらページを変更して効率良く運用出来ます。
- ③ 地域を設定出来ます
 - 例えば愛媛県、愛媛県と香川県のパソコンだけなど都道府県レベルで地域を絞り込めます

リスティング広告のデメリット

- ① 費用がかかる
- ② 効果的な広告を表示させるためにメンテナンスが必要

4. ネットもリアルも同じだ

インターネットで商品やサービスを売ることは特別なことだと考えていませんか？

パソコンの向こう側にいるのは人間です、パソコンが買うわけではありません。

思いは必ず伝わりますし、手抜きをすればそれも伝わります。

商品を扱っているお店で販売員の顔が見えないお店はないでしょうし、仕事を依頼したい人はどんな設備を持っていてどんなノウハウを持っているか知りたがっています。

売上げを上げたい、仕事が欲しいのでしたら全てをさらけだす覚悟が必要です。

魁文堂メソッドは進化し続けます

今日のセミナーで話した内容、レジュメは魁文堂が約 5 年かけてつちかったノウハウです。

はっきり言って同業者に知られたくない内容です。

ホームページを取り巻く環境は時々刻々と変化しています。実際に 1 年前に通用していたノウハウが今はスパムになってしまう世界です。

魁文堂は日々新しい情報（有料）を仕入、そして当社の実験サイトで検証してお客様に提供しています。サステナビリティ（持続性）の高い方法をお客様には提供しています。

また、創業して今までスパムと思われる方法を使ったことはありません。

魁文堂は「あなたの魅力を引き出し、あなたが儲かることが私たちの喜びです」をいつも考えながら仕事を行っています。

ホームページは宣伝広告です。新聞チラシや看板と同じです。宣伝広告ができない、対費用効果のないホームページはこの世にいないと思っています。