

儲かるホームページの作り方

「儲かるホームページ」とは、どんなホームページでしょうか？

1. 見込顧客をホームページに集めることができる
2. ユーザーの興味を引き、内容をしっかり読んでもらえる
3. ユーザーに問い合わせなどの行動を起こさせる

下記のプロセスは、儲かるホームページ作成の基本になります。

1. ホームページの目的を明確にする
2. 商品又はサービスを絞込む
3. 検索キーワードの選択する
4. ライバルのホームページをチェックする
5. ユーザーが知りたい情報の洗い出す
6. 商品又はサービスのコンセプトを決定する
7. ホームページの「タイトル」と「概要」を決定する
8. ヘッダーの「キャッチコピー」を考える
9. セールス・レターを考える
10. 集客方法を考える

1から6までが、ホームページを作成する前の事前準備になります。

7から9までが、ホームページのコンテンツの基本になります。

10は、ホームページ完成後の集客戦略になります。

以下、「[明石市のリフォーム会社](#)」を例にして解説していきます。



初年度から黒字を目指す！

独立開業スタートダッシュ支援！

「独立開業支援」と「集客できるホームページ作成」がセットになった、お得なサービスです。
サービスの詳細及びお問い合わせは、<http://af-tax.jp/contents/start-dash.html> です。

神戸市の女性税理士 藤本会計事務所 代表者：税理士 藤本明子

〒651-2211 兵庫県神戸市西区押部谷町栄 274 番地 TEL：078-920-8461 FAX：078-920-8462

4. ライバルのホームページをチェックする

ヤフー(Yahoo)とグーグル(Google)で、上記3で決めたキーワードを使って検索し、検索結果の上位20位までと、PPC広告で表示されたホームページをチェックします。

ライバルサイトの

1. 商品・サービス内容
2. 集客戦略(SEO対策・PPC広告など)、
3. コンテンツ内容(セールスレター)

を分析し、「優れている部分」と「欠点・不足している部分」を洗い出します。

ライバルが多くて、優秀なサイトが多いと、新規の参入は難しい！

ライバルが少なく、しょぼいサイトばかりだと、一人勝できる！

Google 明石市 リフォーム キッチン 検索 検索オプション

ウェブ 検索ツールを表示 明石市 リフォーム キッチンに一致する日本語のページ 約 94,500 件中 1 - 100 件E

PPC広告

検索結果

明石リフォーム業者紹介 www.homeclip.co.jp/ 優良業者を満足度で比較。無料見積、匿名紹介ホームクラブ。

キッチンアップ kitchen-up.jp 新しい概念のキッチンリフォーム 家を改装したいで大変身。

厨房リフォームの朝日空調 members.jcom.home.ne.jp/aircon/ 首都圏の厨房リフォーム・内装改修は 東芝キヤリア全国優秀店の 朝日空調

住宅リフォーム 神戸市 三木市 芦屋市 西宮市 明石市。

神戸の株式会社大垣です。住宅リフォームの専門業者です。キッチンリフォーム、トイレのリフォーム、浴室リフォーム、内装リフォーム等あらゆるジャンルに対応しております。お気軽にお問い合わせ下さい。

www.oogaki.co.jp/ - キャンシュ - 類似ページ

住宅リフォーム 神戸市 三木市 芦屋市 西宮市 明石市。水廻りのリフォーム

キッチンリフォーム トイレリフォーム 浴室リフォーム 内装リフォーム 住宅リフォームの事なら当店へお任せ下さい。兵庫県神戸市 明石市 キッチンリフォーム、トイレリフォーム、浴室リフォーム、洗面台交換、給湯器交換、ビルトインコンロの付け替え ...

www.oogaki.co.jp/Water.html - キャンシュ

www.oogaki.co.jp からの検索結果

明石市のリフォーム会社選びならホームプロ【利用実績No.1】

これからもお世話になりたいと思います。【工事をした会社に決めた理由】見積額の安さ、色々な提案をして頂いたのが決めてです。兵庫県明石市 リフォーム箇所：キッチン、浴室・風呂、リフォーム金額：2079750円。総合満足度：★★★★★(大変満足) ...

www.homepro.co.jp - 兵庫 - キッチン

スポンサーリンク

スポンサーリンク

どこ？良いリフォーム会社

無料会社案内をもらって比べてみよう

リクルートのGoodリフォーム。

www.goodreform.jp

お風呂のリフォーム

400社のリフォーム業者から比較検討。

お風呂の施工事例や体験談も

www.homepro.co.jp

関西電力でんかライフcom

リフォーム検討中の方は今すぐ必見！

オール電化で省エネ、省コスト。

www.denka-life.com

台所工事の激安店比較

安価・安全・安心を比べて探せる

便利なサイト”工事屋さん.com”

ko-jiyasan.com

兵庫

パナソニックキッチン

リビングステーション。新築や

リフォームに最適！お掃除ラクラク

MEMO

9. セールス・レターを考える

上記の5～8を基にセールス・レター(サイトの内容)を作成して行きます。

儲かるホームページに最低必要なページは、5～10ページと単純です。

1. トップページ
2. 商品又はサービスの紹介ページ(セールス・レター)
3. 実績紹介又はお客様の声
4. 会社案内、自己紹介、スタッフ紹介
5. お問い合わせフォーム

サイトの内容を考える上で重要なのは、単なる情報を列挙したものは駄目です！
ホームページを通じて、**見込顧客に話しかけるような文章(内容)**にする必要があります。

見込顧客の心理状況と、行動を予測してみましょう。

検索からトップページにやって来る、
ヘッダーを見て、「私のためのサイトね！」と興味を持つ。
「もっと詳しく知りたいわ！」、商品紹介のページに行く。
「実績や評判はどうなのかな？」、実績ページやお客様の声のページへ行く。
「どんな人が運営しているのかな？」、自己紹介やスタッフ紹介のページへ行く。
「信用もできそうだし、問い合わせをしてみよう！」、お問い合わせフォームへ。

もちろん、実際はこんなに上手く行く訳ではないですが、
ホームページにアクセスした見込顧客の進む道筋を準備しているかどうかで、
最終的な反応率が大きく変わってきます。

MEMO

まずは、ここまで読んでいただきありがとうございます。

インターネットビジネスの基本は、
「アクセス人数(集客力) × 反応率(コンバージョン率)」になります。

すなわち、

- ☑ どうやってホームページに、見込顧客を集めるのか？
- ☑ どうやってサイト訪問者に、行動させるのか？

どちらが欠けても、儲かるホームページにはなりません。

「ホームページ制作会社に100万円かけて作ったのに、問い合わせが1件も無い！」
よくある話です。

問い合わせがない理由は2つです、

- 1、見込顧客をホームページに集めることができない。(アクセスが無い)
- 2、集まった見込顧客に魅力を伝えることが出来ていない。(反応率が悪い)

ホームページを利用して集客するためには、
反応率の高いサイトを制作し、そこにアクセスを集める活動をする必要があります。

今回のセミナーで説明した1から10までのプロセスは全て、
この2つの目的を達成するためにあります。

そして最後に、

「ホームページ制作会社に全て丸投げして、成功している会社(お店)はない！」
と言う事実を知ってください。

ホームページは、あなたのお店(会社)そのものです、そして営業マンでもあります。
そんな重要な営業戦略を他人に丸投げしないですよ？

この音声セミナーが、多くの起業家のみなさんにとって、
ホームページ制作のヒントになることを祈っています。

終