

#### ◆売上げアップにつながる

多くの会社が事業主の方がホームページを制作する理由は、『ホームページを開設すれば、少しでも売上げに貢献してくれるのでは?』という期待があるのではと思います。

実際に、ホームページの目的を明確にして、目標を立てて運営している企業は、売上げアップにつながる成果を上げてます。ホームページを持てば、必ず売上げアップにつながるわけではないですが、実際の商売と同じように、手をかけて、ユーザーの行動につながる設計と運営をしていけば、売上げアップにつながるホームページをつくるのが可能になります。

#### ◆集客につながる

店舗経営をされている方にとって、どうしたら集客できるのか?ということをいつも考えていると思います。店舗集客には、コンテンツはもちろんのこと、サイトの使いやすさが重要です。

ホームページをスマホ対応もしくは、マルチデバイス対応にして、外出先からのアクセスでも必要な情報が見やすく、伝わるレイアウトしましょう。どのページからでも、電話できるボタンの導線設計は必須です。また、SNS(Facebook、Twitter)などで、普段からまめに情報発信をして、忘れられないようにしておくことも必要です。(必要なときに思い出してもらう)ホームページとSNSなどその他のツールをうまく連動させることで、集客につながるホームページを作っていきます。

#### ◆問い合わせを増やせる

『ホームページからの問い合わせを増やして、商談につなげたい!』と思っている企業の方も多いと思います。ホームページから問い合わせをもらえれば、営業コストはかかりませんし、すでに自分たちに興味をもっているお客様なので、購買意欲の高い見込み顧客となります。問い合わせを増やしたい企業にとって、ホームページが担う役割は、最初の入り口です。問い合わせをもらい、商談に進むことが、ホームページの目的となります。

その為には、SEO対策、コンテンツ、問い合わせへの導線を磨き上げることが必要です。

問い合わせを増やすという目的を達成するために、適切にホームページ運営ができれば、『問い合わせを増やす』という成果を上げることができます。

#### ◆お客様からの信頼を得られる

インターネットがインフラのように整った現状では、多くの人が、パソコンやスマホで情報を探しています。企業や事業主にとって、ホームページを開設していることは一般的になっています。

新しい会社との取引、外食のお店選び、など生活に関わる多くの場面でインターネットが活用されています。見込み顧客が企業名や商品・サービス名で検索したときに、そのホームページが表示されて、必要な情報、価値ある情報がそこに用意されていることは、それだけで、お客様からの信用や信頼を得ることができます。同じサービスを提供している会社があった場合、ホームページのある会社の方が、やはり信頼感や安心感が持てますよね。

また、ホームページに自社の特徴・実績・強みなど訪問者に伝えるようにしっかりページを作ることで、その情報を受け取った方に対して、「これだけしっかりとした内容を説明されている会社・サービスであれば信頼できそうだ!」という信頼も得ることができます。

#### ◆営業が必要ない

営業が必要ない = ユーザーが検索して見つけてくれるホームページからの問い合わせに営業は必要ありません。24時間いつでもアクセス可能です。上記に書いてきた、売上げアップや、問い合わせを増やすためのホームページ設計・運営、適切なSEO対策を行っていれば、お客様は自ら検索をして、あなたのホームページを見つけてくれます。しっかりと準備して、商売と同じように手をかけておきましょう。ホームページが営業マンになってお客様が集まってきます。

#### ◆営業ツールとして利用できる

ホームページに必要な情報、見込み客にアピール出来る内容、役立つ内容をのせてあれば、それを営業ツールとして使うことができます。会社パンフレットや営業資料が手元になくても、お客様との打ち合わせのなかで画面を表示しながら説明することも可能です。また、ページを作り込んであれば、そのページをプリントアウトしてお客様に提出するという使い方もあります。web上だけでなく、実際の現場で使えるツールとして設計すれば、ホームページを営業ツールとして、活用することも可能です。

#### ◆自社で情報を発信できる(ブログ運営)

現在のホームページ事情として、ブログシステム(CMS、Wordpressなど)を導入する会社がとても多いです。ブログシステムを導入すると、インターネットにつながっているパソコン・スマホがあれば、いつでもどこでも情報を公開することができます。更新にコストはかかりませんし、簡単な操作で、どんどん見込み顧客にとって価値のある情報を発信していただけます。Webページの内容を補足するような、専門性の高い自社の事業に関わる内容を更新していくことで、プロとして顧客から信頼を得られます。またページが増えていくことで、HPの入り口が増えアクセス数も上がっていきます。お知らせブログとしてのみ使用している企業も多いですが、ブログはもっと役に立つ可能性を秘めています。

#### ◆SNSと連携できる

最近では、SNS(Facebook、Twitter)などを活用している企業も一般的になっています。

Facebookページしか持っていないという方もいるかと思いますが、SNSは気軽にお客様とつながれる便利なツールですが、あまり文字数が増えると読んでもらえないですし、タイムラインで情報が流れていってしまうので、ホームページと比べると、使い勝手に問題があります。やはり、自分で利用していても、公式ホームページでしっかりと企業や事業の情報を伝えて、SNSとうまく連動させるということが、1番よい運営方法だろうと感じます。

SNSでお客様とコミュニケーションをとる合間に、会社や商品の新着情報、ブログの更新情報を流すことで、しっかりとした情報を用意したホームページアクセスしてもらい、商品・サービスの利用につなげましょう。

#### ◆反響を確認できる

チラシ、その他紙広告、ラジオ、TVなどの従来の広告では、その反響や効果を計ることは難しいです。

しかし、ホームページでは、アクセス解析を導入することにより、どんなユーザーが、どのページ、どんなキーワードを使って、どれくらいアクセスしたの、詳細に知ることが可能です。ホームページのアクセス解析をもとにして、内容を改善していくことによって、正しい方向へホームページをつくっていくことができます。また、そういった状況がいつでも確認できることにより、運営のモチベーションになりますし、次やるべきこともそこから導き出せます。