

営業力のあるホームページ

POINT 検索されやすいキーワードを設定する。更新頻度を増やす。お客様の背中を押す。良質なリンク。スマホで見やすく。

当社のホームページを、会社や商品の紹介だけでなく、営業に役立つものにするには、どうしたらよいでしょうか？

流れる情報の渦の中で、きらりと光るホームページをつくるために、これだけは押さえてほしい5つのポイントは次の通り。

① どんなキーワードで検索されたい？

消費者の購買行動のステップは、A(注意)→I(興味)→D(欲望)→M(記憶)→A(行動)。そう言われたのはネット以前。今では「記憶」しなくても、その時その時で「検索」するのが当たり前になりました。設定次第で検索結果に大きく差が出るキーワードがホームページの営業力を左右するようになったのです。

キーワードは「口コミ」の大事な要素でもありますが、今どんなキーワードで検索されているのか、「Googleアナリティクス」、「Googleウェブマスターツール」等で、チェックしましょう。ポイントは「お客様視点であること」、「季節等での変更がされていること」です。

② 更新頻度アップで最新情報を提供

平成23年に公表された総務省の調査では、インターネット上に流通している情報量は、平成13年と比べて70倍以上に増加しているにも関わらず、消費している情報量は多くても3倍程度とか。残念ながら流通する多くの情報は、記憶されることなく去っていくようです。このような状況の今、お客様の役に立つ、ぜひおすすめしたい自社や商品の存在を伝え続けるのは、会社の使命ともいえるでしょう。

旅好きの方には季節の旅の風情を、おいしいものに目がない方には旬の食材を。頻繁な情報発信は強引すぎてお客様に嫌われるのでは？と悩む方もいらっしゃるようですが、ホームページは小説ではなく、いつでも続くお客様へのお便り。画面の向こうのお客様を思いながら、伝えて喜ばれる情報をこまめに提供していきましょう。

③ お客様の背中を押して！

ホームページを見てもらったら、次にお客様にどんなアクションをとっていただきたいのか、誘導する流れを忘れずに明記したいですね。

実際の営業活動や店舗での接客と同じように、「お見積もりはコチラから」、「ご注文はコチラから」、「お問い合わせはお電話で」、「メールでお問い合わせください」、「お問い合わせフォームはコチラ」、「担当は〇〇です」、「営業時間中はいつでもお問い合わせください」、「商品展示はコチラの場所へ」等々、おもてなしメッセージを紹介ページに記載して、特に初めてのお客様の心理的な敷居を下げる工夫をしましょう。

④ リンク

顔の見える大事なつながり

度重なるGoogle側の仕様変更で、リンクしている数は問題ではなくなりましたが。リアルな人間関係と同じで、ただ顔見知りが多いだけでなく、良い友達(HP)を持つているなら、良い人(HP)と判断されるとでもいいでしょうか？ 公的機関のポータルサイトとのリンクもおすすめてです。

⑤ モバイルフレンドリー

Googleは、今年4月からスマホ対応サイトを検索結果で優遇すると発表しました。日本では5割程度の普及率のスマホですが、海外では7〜9割と圧倒的な普及率で、スマホでホームページが正しく見えるか、操作に手間取らないかといったことは大事なポイントと判断されます。ぜひ「モバイルフレンドリーテスト」でチェックして、早めに修正するようにしましょう。

静岡商工会議所では毎月、IT・情報化相談(無料)に応じています。ご希望の方は、中小企業相談所 静岡支所 電話05442535113へ、ご連絡ください。

回答



中小企業診断士
ITコーディネータ
静岡商工会議所・情報化専門相談員
松本真由美 さん