

中小企業診断士の視点

第28回

「売れる」ホームページを作るには



中小企業診断士 古澤 登志美
一社)埼玉県中小企業診断協会

「ホームページから集客ができるようになって売り上げが上がった」という話を耳にされたことはありませんか？ ITの専門家として活動するなかで、経営者様から「うちのホームページはなぜ集客につながらないのだろう？」「広告や検索対策にお金をかけないと集客できないのですか？」などのご質問をいただくことがよくあります。「売れる」ホームページを作るには、どんなことに注力すれば良いのでしょうか。

お客様の視点から考えてみましょう。一般に消費者は自分が欲しい商品やサービス名をキーワードとして検索をします。その後表示された一覧の中から、目についたサイトをクリックしホームページを表示します。そのページを好ましいと思ったときは、サイト内で他のページにも移動し、情報探索をより深めていきます。そして、そこで自分が必要とする情報が十分に与えられ、商品やサービスに納得できると感じたときに、問い合わせや購買といった行動に移ります。

この消費者行動を元に考えると、ポイントは大きくわけて3つです。

①目につきやすいサイトにする

主に検索結果の画面上位に表示させるための「SEO対策」を実施することです。具体的には、キーワードに関連する情報のボリュームを十分にもたせる、サイト内で適切なキーワードを活用する、更新頻度を高める、信頼度の高いサイトからリンクを貼ってもらう、などがあります。

②サイトを「好ましい」と思ってもらう

全体のデザインが閲覧者に好まれるものになっているか、情報がわかりやすいところにあるか、スマートフォンなどからも見やすいサイトになっているか、などが求められます。

③必要な情報を提供し、納得してもらう

商品やサービスについての情報がわかりやすく掲載されているというだけでなく、サイトを閲覧している人が「なぜここで買うべきか」を納得することが大切です。情報量が少なすぎることはもちろん、ダラダラと長すぎて必要な情報が見つけられないページになってしまうのも良いことではありません。

SEO対策の業者などは①にお金をかけるように勧めることがありますが、私は②～③の方がより大切だと考えています。なぜなら、どんなに多くの閲覧者がホームページを見に来て、他と比較されて離脱されてしまっても意味がないからです。

私ども中小企業診断士は、御社の商品やサービスの強みを客観的に洗い出し、どんなターゲットに訴求するのが効果的かを一緒に検討することができます。その結果を②や③に反映させることで、「売れる」ホームページを作成することができますようになります。ぜひお気軽にご相談ください。

【問い合わせ先】

埼玉県中小企業診断協会

ホームページ：<http://sai-smeca.com/>

電話：048-762-3350

Eメール：rmcsai@nifty.com