

# はじめてのホームページ講座

本日はセミナーにご参加いただき  
ありがとうございます

- 12:45にセミナーを開始いたします
- マイクをオフにさせて頂いております。周囲で音がしてもセミナーには影響ありませんので、ご安心下さい
- ぜひ、メモをご用意ください
- ご質問はzoomのチャットから受け付けます



# あきばれホームページ

## はじめてのホームページ講座

株式会社WEBマーケティング総合研究所

2020/09/10

# お願い

---

- 本日はワークの時間を多めに取ります。
- ぜひ、手元のノートに書き出してください。(手書きの方が発想が豊かになります)
- 質問を随時受け付けますので、チャットの方から投稿ください

# マーケティングとは？



- 映画のテーマパーク  
ジョーズ、Back to the Future
- お客様が求めるテーマパーク  
エバンゲリオン、ワンピース  
ハロウィン

# マーケティングとは？



- 弱小バスケットチーム

年間チケットが全く売れない

- 地元チームのアピールではなく  
人気チームとの試合をアピール

人気チームとの試合の年間チケット

# マーケティングとは？

---

- 提供者目線
  - わたしは・・・  
わたしが・・・
- 顧客目線
  - あなたは・・・  
あなたが・・・
- ふだん、お客様の前で話しているスタンス

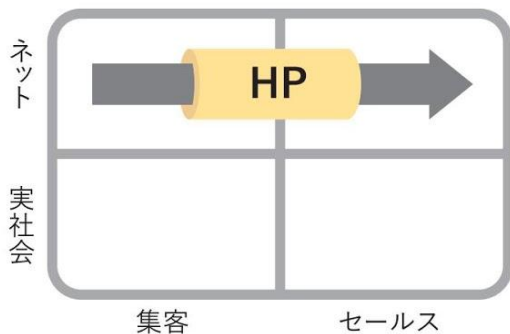
# ワークタイム

---

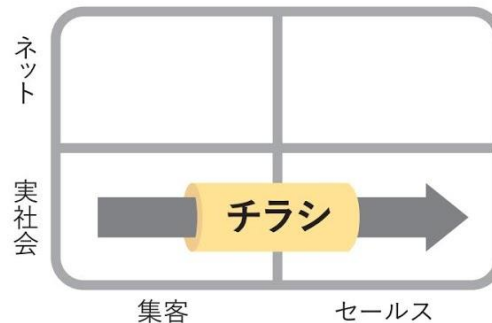
- HPでアピールしたいサービスを一つ選ぶ
- 最もお世話してあげたいお客さんを一人選ぶ
- そのお客さんの困っていることや、やりたいことはなんですか？
- その「お困りごと」や「お悩み」に、なぜあなたのサービスは応えられるのですか？

# マーケティングプロセス

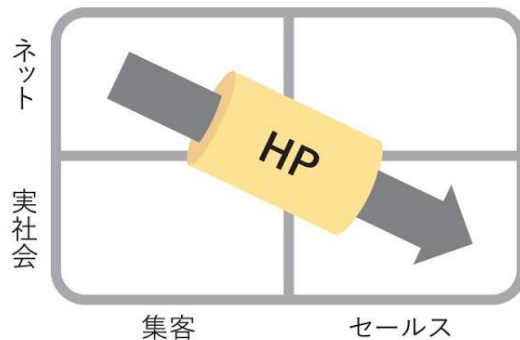
【ネットショップ】



【従来の営業スタイル】



【HPでマーケティングすると】





# マーケティングプロセス

マーケティング型HPを使うと

## 集客

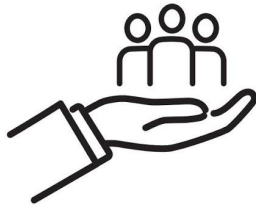
ネットで「サービスに興味を持ちそうな」お客さんを集めて

## 興味喚起

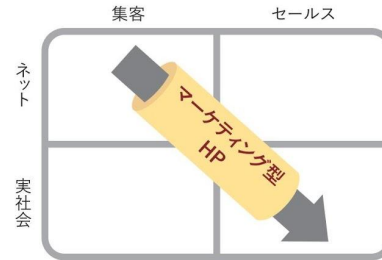
顧客目線のHPで、サービスに興味を持ってもらい

## 行動喚起

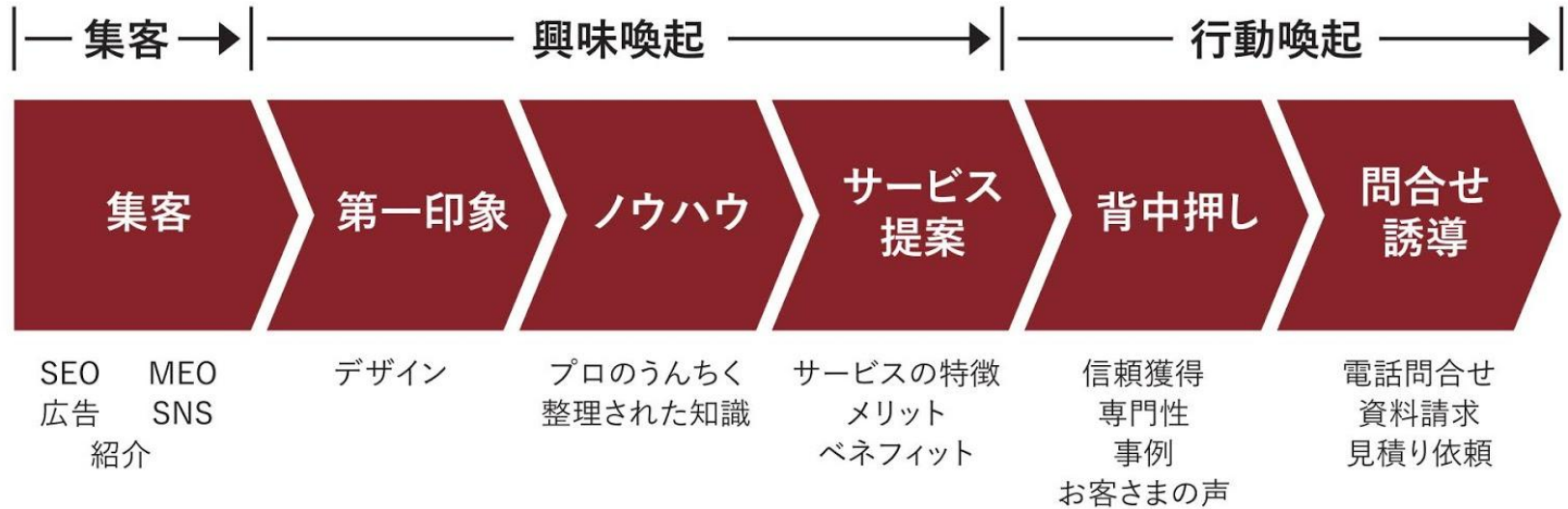
サービスに興味を持ったお客さんの方から問合せしてもらう



サービスに興味のあるお客さんが  
あなたの前に集まる!



# ホームページの流れ



# コンシェルジュからの宿題

<http://naruhodo.support-cms.jp/howtomake>

- └ 納品したホームページの確認
- └ フォームテスト
- └ サーチコンソール登録
- └ サイトマップ送信
- └ Googleマイビジネス登録
- └ **各サービス紹介ページ**の作成 (興味喚起・サービス提案)
- └ **代表者ご挨拶ページ**の作成 (行動喚起・背中押し)
- └ **お役立ち情報ページ**の作成 (興味喚起・ノウハウ)
- └ **お客様の声ページ**の作成 (行動喚起・背中押し)

# ワークタイム

---

- 今週の土日に、どのページを作りますか？
- そのページにどんな内容を書きますか？
  - お客様は？
  - そのお客様が困っていることや悩んでいることは？
  - あなたのサービスは、なぜ、あるいはどう、そのお困りごとを解消できるのですか？
- ふだんお客さんの前で話している内容を！

# まだまだコロナは続きますが..

---

来週も、木曜日の12:45～13:30の予定です

新型コロナウイルスに負けずに  
がんばりましょう！