

# お問合せを増やす 3つのポイント

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

## お問合せを増やす3つのポイント

株式会社WEBマーケティング総合研究所

2021/05/20

# 本日の目次

---

1. ホームページで成果を出すために必要なこと
2. サービス紹介ページの重要性と反応を取るポイント
3. 代表者ごあいさつページの重要性と反応を取るポイント
4. お客様の声ページの重要性と反応を取るポイント

# ホームページで成果を出すために 必要なこと

# ホームページのお問合せ数を左右する2つの要素



※CVR=コンバージョン率(アクセスがお問合せに繋がる割合)

例)

- ・アクセス数: 1,000
- ・お問合せ: 10件
- ・CVR: 1%

# アクセス数を上げる施策



=

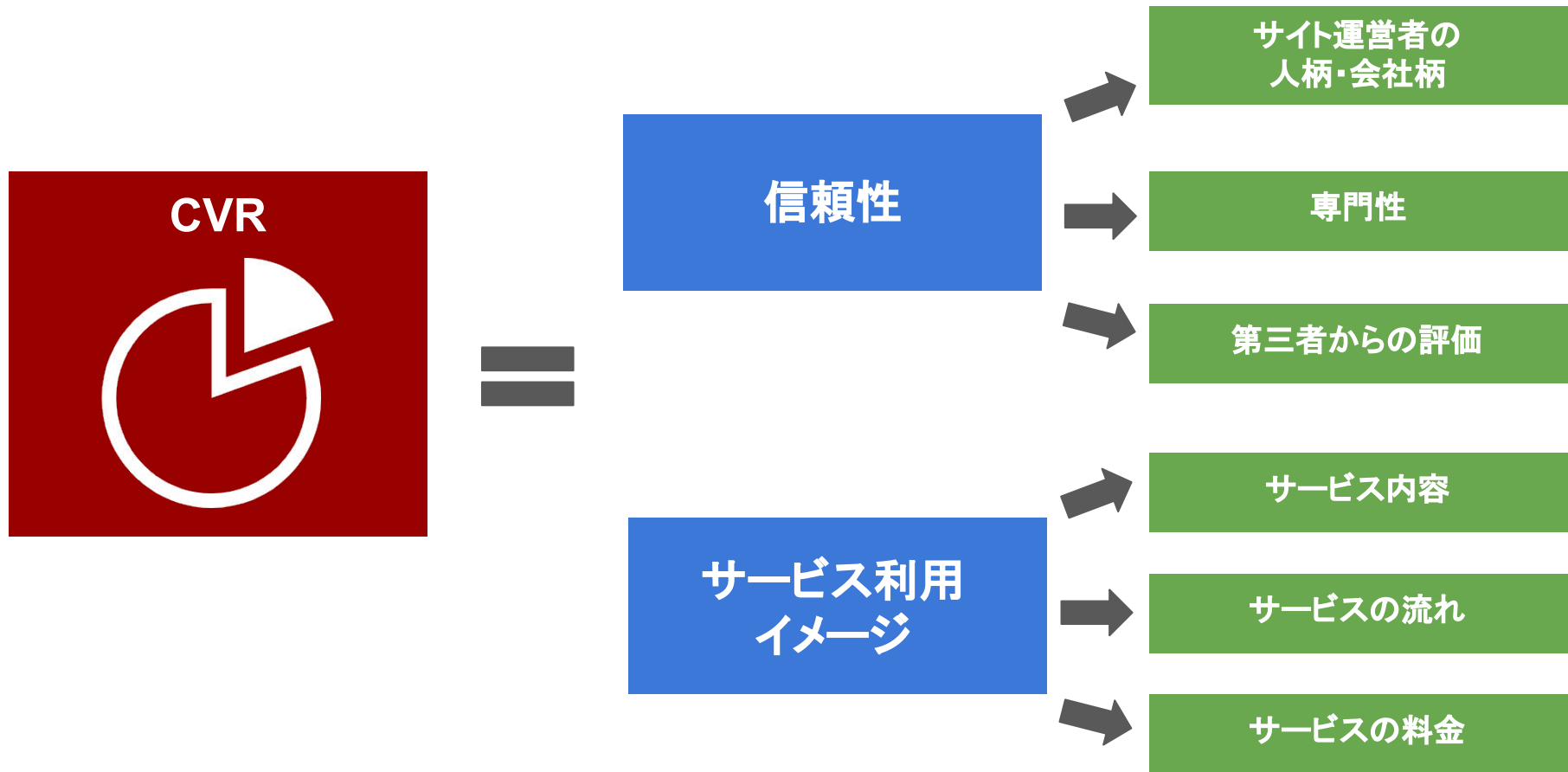
SEO

MEO

広告

チラシ・口コミ

# CVRを上げるために必要な施策



# CVRを上げるために必要なページ

サービス紹介ページ

サービス内容

サービスの流れ

サービスの料金

代表者ごあいさつ

サイト運営者の  
人柄・会社柄

専門性

お客様の声

第三者からの評価



# サービス紹介ページの 重要性と反応を取るポイント

# サービスページの役割

「サービスごとのサービス紹介ページ」の役割は、

- 各サービスごとの詳細を伝えて
- アクセス者に自分の悩みを解決できるとしてもらうことです。

つまり、アクセス者にサービス利用イメージを持ってもらうためのページです。

## SSLオプション導入の3つのメリット

### メリット 1 ホームページのセキュリティを強化

SSLとは、インターネット上の通信に第三者である認証局を介在させることで、

- 通信の暗号化（覗き見の防止）
- サーバの認証（なりすましの防止）

などを行い、ホームページを閲覧する端末（パソコンやスマホなど）とサーバの間の通信を安全なものにしよう、という仕組み。

例えば、フォームページにSSLを設定することで、お客さまが入力した内容が暗号化され、悪意のある第三者に漏れる可能性が減るといったメリットがあります。

このように、SSLオプションへのお申込みにより、御社ホームページのセキュリティを強化できます。



### メリット 2 ホームページの信頼性を高めて、反応率UP！

ホームページへアクセスするお客さまにとって、セキュリティ対策の有無は気になるところ。

SSL設定済みのURLは「https://」というかたちで表示される（※）ため、



# サービス紹介ページを作るポイント

---

1 サービスについてなるべく具体的に記載すること

---

2 サービスを利用するメリットを伝えること

---

# サービス紹介ページに必要なコンテンツ

サービスの特徴or(利用するメリット)

サービスの料金

サービスの流れ

サービスの事例



# サービス紹介ページの見本

---

<http://www.salon-ua.jp/15367375911647>

# 代表者ごあいさつページの 重要性と反応を取るポイント

# 代表者ごあいさつページの役割

「代表者ごあいさつページ」の役割は、以下 2点を伝えることでアクセス者の信頼感を得ることです。

- 代表者の人柄を伝える
- 代表者の経歴や特徴を伝える

「代表者」の方が直接サービスを提供することが多い、コンサルティングや士業、医院、治療院の方には特に重要なページです。

株式会社WEBマーケティング総合研究所  
**会社概要**



**あきばれホームページ**

トップ
低コストなHP作成サービス
経営者のHP作成講座
会社概要
ご相談・お問合せ

会社概要
代表プロフィール
役員紹介
スタッフ紹介
採用
マスコミ掲載
プレスリリース
お知らせ
地図ア

[ホームページ作成トップ](#) > [吉本俊宏のプロフィール](#)

### 吉本俊宏のプロフィール

吉本俊宏 (よしもととしひろ)

株式会社WEBマーケティング総合研究所  
代表取締役

あきばれホームページ 代表

Twitter: [@toshi\\_yoshimoto](#)  
Facebook: [toshi.yoshimoto](#)



## 略歴・資格

1964年	神戸市生まれ
1983年	神戸の六甲学院高校を卒業
1988年	一橋大学商学部卒業 金融論専攻 在学中に米国アーカンソー州立大学に留学
1988年	株)三菱UFJ銀行入社後、約10年にわたり社内基幹システムの企画、設計、開発を担当。ホストからオープン系まで、幅広い経験を積む
1997年	株)野村総合研究所に転職し、システムコンサルティング本部・上級ITコンサルタントとして、数多くの国内大企業のコンサルティングを担当

# 代表者ごあいさつページを作るポイント

---

1 代表者の写真を掲載する

---

2 代表者の能力や実績をアピールできる項目を掲載する

---

3 代表者のビジネスにかける想いを伝える

---



# 代表者ごあいさつページに必要なコンテンツ

## 代表者の経歴

代表者の資格・著書・所属団体・  
受賞歴・開催したセミナー・研修

## 代表者のメッセージ

※代表者メッセージの例文



# 代表者ごあいさつページの見本

---

<http://www.salon-ua.jp/staff>

# お客様の声ページの 重要性と反応を取るポイント

# お客さまの声ページの役割

「お客さまの声ページ」の役割は、お問合せ・お申込みするか迷っているアクセス者の背中を押してあげることです。

サービス内容とサービスを利用するメリットを理解し、御社を信頼していただいても、迷うアクセス者の方が多いと思います。

そのように迷っているアクセス者に効果的なのが、実際のお客さまの声です。

Amazonや楽天の口コミやレビューのように、サービスを利用したお客さまの評判が良いことがお問合せ・お申込みするきっかけになります。

## お客様の声 成功実績一覧



月の新患数が**100人**を突破！  
患者さんが**増えすぎて困る**ほど  
→[愛知県 つゆくさ歯科医院さま](#)



ホームページ**初心者**の私でも  
毎月**100件**以上の予約を獲得  
→[心オアシスさま \(カウンセリング\)](#)



自分で**こつこつ更新**した結果  
年間売り上げ**数千万円**を実現  
→[佐賀県 うれしの金賞堂さま](#)



ホームページの効果を**実感！**  
**上位表示**もでき、よかった  
→[岐阜県 AzMax's Yoga Studioさま](#)



有料の法律相談を**月に10件**  
**受任も順調**に増えています  
→[東京都 大空法律事務所さま](#)



Yahoo!・Googleで**1位表示！**  
**毎日**、申し込みが来ます  
→[静岡県 カギの安心工房さま](#)

■ [10,619社、169業種のあきばれホームページの作成実績・お客様の声はこちら](#)

# お客様の声ページを作るポイント

---

1 お客様の写真を掲載する

---

2 なるべく原文のまま掲載する

---

# お客様の声を集める方法

1. サービス提供完了後、アンケート用紙にご記入いただく
2. サービス提供完了後、アンケートフォームにご記入いただく
3. お客様に直接ヒアリングする

特にお勧めなのが「アンケート用紙」にご記入いただく方法です。

アンケート用紙であれば写真にして、ホームページに掲載することで、「お客様の声」の信頼度を上げられます。



# お客様の声ページの見本

---

<http://www.salon-ua.jp/voice>

# まとめ

---

- ❖ アクセス数を集めるだけでは、お問合せは増えない
- ❖ お問合せを増やすためには、信頼性とサービス利用イメージを伝えることが大切
- ❖ サービス紹介ページ・代表者ごあいさつページ・お客さまの声ページの作成はマスト！





# まだまだコロナは続きますが..

---

次回は、来週木曜日の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！