

ホームページからの集客を可能にする
2段階のステップ

はじめまして。
CMSpro の長谷川と申します！

この度は、本レポートをご覧いただきまして、ありがとうございます。

インターネットの世界は、日々状況がめまぐるしく変わっています。
そのせいか、
業者によって言うことが違う、というケースもあり、
何を信じて良いのか、わかりづらくなってしまいうことも
あるのではないのでしょうか。

この資料は、
ホームページで集客するには何が必要なのか
ということ、出来るだけシンプルにお伝えできるように作成しました。

「今何をすべきか」と「インターネットの特性」をしっかりと理解することで、
集客に成功する確度は、グッと上昇します。

ホームページ制作の参考にお目通しを頂けたら、嬉しく思います。

CONTENTS

1. ホームページからの集客を可能にする2段階のステップ
2. 「集客ステップ」の具体的な方法
3. 事例のご紹介
4. 最後に

ホームページからの集客を可能にする 2段階のステップ

「ホームページを作ってもらったのに、
お客様からの問い合わせが全然来ないのですが……」

とても残念なことなのですが、お客様から、
このようなご相談を頂くことは少なくありません。

ホームページを作るということは、思った以上に時間と労力がかかります。

「良い物を作りたい」「ホームページから集客をしたい」
という思いが強いお客様ほど、ホームページが完成すると、

「やっとホームページのことから離れられる！
あとは、ホームページを見たお客様からの電話を待つだけだ！」

このような心境になる傾向があるようです。

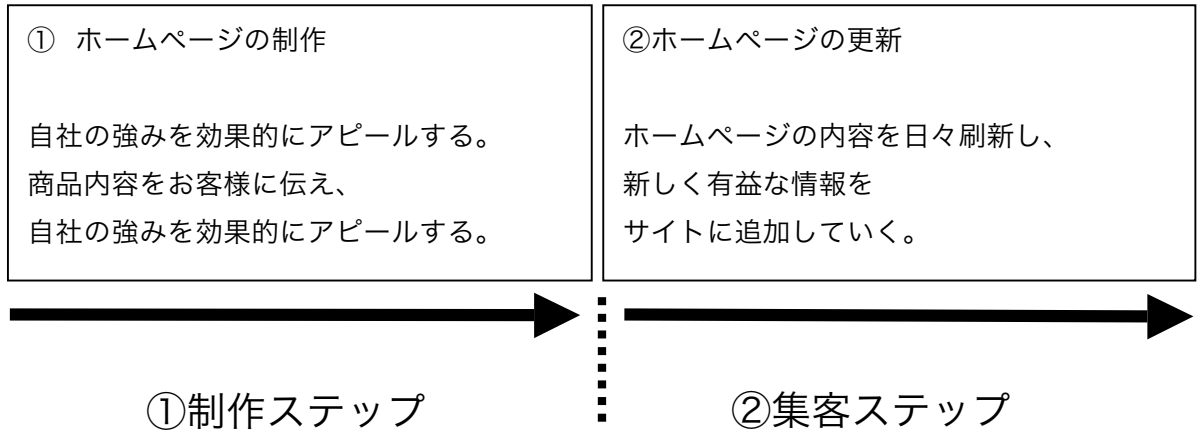
ただ、その後電話が鳴るのをひたすら待っても、
全く音沙汰がない、というケースは多く、
お金をかけて、苦勞して作成したホームページでも、
このような失敗に陥ってしまう例は残念ながら無数に存在しています。

「見栄えの良いホームページを作ったけれど何も意味が無かった」
そんなお客様が増えてしまうのは、
お客様ご自身はもちろん、弊社にとっても悲しいことです。

このような失敗が起きてしまう原因は、
「集客」するための活動が、決定的に抜けてしまっていることにあります。

■ 2段階のステップからなるサイト運営

サイトの運営は、大きく分けて下記の2段階から成り立っています。



よくある勿体無いケースが、
サイトの「見た目」は①の制作ステップで完成。

これによって
「良いサイトが完成したから、これでお客様が来る！」
と①の制作ステップだけで終わってしまうケースです。

基本的に、CMSpro をはじめとする「ホームページ制作会社」と呼ばれる会社の役割は、①の制作ステップだけになることがほとんど。

そのため、制作が完了してしまえば、
ホームページは完成した時点のままで放置される状態となり、
②の集客ステップは何もされないまま、となります。

ホームページは当然、完成した当時のまま、放置された状態になり、
「ホームページからの問い合わせがない」という
結果になってしまっているケースが、ほとんどです。

ホームページからの集客をしていく上で大切なことは、

① **制作ステップ**

② **集客ステップ**

これらの2段階のステップがホームページの集客には必要
ということを知り、2つのステップを実行することになります。

CMSpro では、できるだけ、

「作ったサイトを見てもらうことが大事ですよ」

「集客するためにホームページを更新していきましょう」

と、ホームページの制作時にお伝えしています。

ただ、①の制作ステップが「ホームページの制作」となり、
イメージしやすい内容であるのに対し、

②の集客ステップは、

具体的にどのようなことをすればよいのか、

イメージしづらいのではないのでしょうか。

そこで、次のページからは、集客ステップで行うべき
具体的な内容をお伝えしていきたいと思います！

「集客ステップ」の具体的な方法

「集客ステップ」は、ホームページにアクセスを集めるための活動となります。

現在のインターネットでは、ホームページを作成しただけで集客に十分なアクセス数を獲得することが難しくなっており、アクセスを集めるためには、大きく分けて以下の2つの方法でアクセス数を集めるための活動を行う必要があります。

- ①検索エンジンからのアクセスを集める
- ②広告を利用してアクセスを集める

それぞれ、詳しく解説していきます。

■検索エンジンからのアクセスを集める

検索エンジン（Yahoo、Google など）の検索結果にホームページが表示されることで、検索結果から、アクセス数を集める方法です。

この方法は、SEO対策（エスイーオー対策）と呼ばれ、検索エンジンに好まれるサイトを作りこむことで、検索結果の目立つ部分に、ホームページが表示されやすくなります。



2016年の現在では、下記2つの条件を満たしたサイトが、検索結果の上位に表示されやすい傾向があります。

1. 検索している人が知りたがっている情報が掲載されているサイト
2. 他のサイトからリンクをたくさんもらっているサイト

1. 検索している人が知りたがっている情報が掲載されているサイト

については、ホームページが完成してからも、「サービスに関する情報を継続的にホームページで発信していく」という活動が必要になります。

- ・ 検索している人は何を知りたがっているのか
- ・ 検索結果の上位に表示されている競合サイトには、どのような情報が記載されているのか

上記の点を考え、その中で、自分のホームページに不足している情報をホームページに追加（文章の追加や、ページの追加）していくことで、検索結果の上位に表示されやすくなります。

2. 他のサイトからリンクをたくさんもらっているサイト

については、もっと単純な仕組みです。

他のサイトに、自社サイトへのリンクを貼ってもらうことで、「他のサイトから紹介されている」→「人気があるサイト」と検索エンジンが判断することで、検索結果の上位に表示されやすくなります。

良いサービスを提供することで、自然とブログなどで紹介され、リンクが増えることもありますが、それだけではリンクの本数が足りないことが多いです。

足りない部分については、SEO 業者のリンク販売サービスを利用したりすることで、補うことが可能です。

■ 広告を利用してアクセスを集める

インターネットの広告で代表的なものが、Google Adwords 広告（アドワーズ）と Yahoo リスティング広告と呼ばれる広告となります。一般的には、リスティング広告・PPC 広告（ピーピーシー広告）と呼ばれています。

下図が広告の代表的な表示例となります。



リスティング広告は、Google や Yahoo に広告費を支払い、設定したキーワードの検索結果に、広告を表示することができます。

広告費を支払いさえすれば、
検索結果の一番目立つ部分にサイトを表示させることが可能なため、

- ・ SEO 対策で上位に表示されていない間は広告でアクセスを集める
- ・ 一時的に売上を上げたい時だけ広告を利用する

など、柔軟に、必要な分だけアクセスを集めることができます。

広告となるため、相応の費用が必要とはなりますが、
投資対効果が合えば、大変効果的な方法です。

広告、といっても、
「じゃあ実際どれくらい費用がかかるの？」
「いくらかけたら何件問い合わせ取れるの？」
と、イメージが湧かないのではないのでしょうか。

費用や効果については、
事業内容や、ターゲットによって大きく変わってくるため、
この資料でお伝えするのが難しいです。

もう少し詳しく知りたい、という方は、
貴社の場合はどうなるのか、確認しますので、
担当までご相談頂けたらと思います。

事例のご紹介

本レポートでお伝えした、

「制作ステップ」「集客ステップ」の2段階のステップについて、
弊社の実例をまじえてご紹介できればと思います。

① 弊社の失敗例（反面教師にしてください）

2014年に、店舗型の事業を運営されている方向けに、
オリジナルスマホアプリを作成するサービスをリリースしました。

その名も「AppliPRO（アプリプロ）」。

DMを打ったりすることで、

いくつかのお客さんと商談にまで進むこともあり、
感触としては、悪くないサービスでした。

よし！これはいけるかも・・・

そう判断し、専用サイトも作成。

サービスの内容が伝わるように原稿も作成して、
わかりやすくなるように、専用の動画も撮影。

実際のサイトはこちら↓

<http://applipro.biz/>

新規顧客をリピーターにする。スマホアプリ作成・運営サービスAppliPRO

03-6699-1105
受付時間：平日10:00-19:00
お問い合わせ

トップ サービス内容 料金 制作実績 スタッフ紹介 お問い合わせ

顧客の来店頻度を増やしたい店舗さまに
オリジナルスマホアプリ作成サービス

先着3名様まで
モニター
キャンペーン
実施中

制作費 49,800円 → 39,800円
月額 9,980円 → 8,980円

あなたのお店のオリジナルアプリを作成！
プッシュ通知でお得な情報を配信、リピート来店数UP！

アプリ紹介動画

お気軽にご相談下さい
お問い合わせ

しかし、結果として、このサービスは2014年のリリース以降、ホームページからのお問い合わせは1件もなく、終わってしまいました。

ホームページは、公開以来なにも手を加えることなく、「放置」状態となっ
てしまい、検索エンジンからアクセスを集めることも出来ていないため、
サイトを見てくれている人が、ほとんどいない状態になってしまったのです。
AppliPROのホームページはもともとは、「サービス紹介サイト」という目的で作ったもので

「ホームページからガンガン集客したい！」という目的ではなかったのに、
当たり前の結果ではあるのですが、それでも、この2年で、0件というの
は、厳しい現実だと思います。。。

SEO対策をするなり、リスティング広告をかけるなり、集客に必要なステップを踏むことが、大切な
のですね。

② 弊社の成功例 (CMSpro の歩んできた道)

突然従業員を雇うことになった代表の谷口が、「仕事が必要だ！」となっ
たことがキッカケで、CMSpro は始まりました。

CMSpro ↓
<http://cms-professional.net/>



サービス内容を考えて、
大急ぎで、制作期間 2 週間でホームページを作成。
SEO 対策は、結果が出るまでに時間がかかるので、
リスティング広告で、10 万円の広告費をかけてアクセスを集めました。

その結果、初月で 7 件のお客様を獲得。
広告費を売上で回収し、また、
広告費をかけて顧客を獲得するというサイクルができ、
その後、ぐんぐん事業が伸びていきました。

もちろん、その過程で、資金力のある、競合会社も増えてきます。
サイトの内容がずっと同じだと、どんどん反応が少なくなってしまうので、

ホームページに記載する情報量を増やし、
制作実績や成功事例を発信し、
表現をわかりやすいものに変え、

試行錯誤しながら、ホームページを改善しつづけ、今に至ります。

現在は、ありがたいことに、ご紹介頂くことも増え、
リスティング広告での集客は、新規開拓数の半分程にまでなりました。

現在は、
「検索ユーザーが知りたがっている情報」を増やして、
SEO 対策を強化するために、
ホームページ・集客に関するノウハウをまとめたブログ記事を、
スタッフ交代で、書きためています。

最後に

弊社の事例をまじえながら、
ざーっとご紹介しましたが、いかがでしたでしょうか。

事例でご紹介したアプリのサービスも、
商談でクローリングまでいくこともあり、
サービス自体が悪かったわけではありませんでした。

ただ、CMSpro と違ったのは、
ホームページにアクセスを集めるための集客のステップを
行わなかった、それだけでした。

どんなに綺麗なホームページを作っても、
どんなに内容が優れたサービスでも、
サイトを見てもらえないと、
その素晴らしさを、伝えるチャンスすらなくなってしまいます。

それはとても勿体無いことなので、

- ・公開後、ひたすらブログを書きまくる
- ・SEO 業者の力をかりてリンクを増やす
- ・リスティング広告を使ってみる

などの行動に移して頂けたらと思います！

多くの制作会社は、集客をするため営業マンを雇います。
つまり、ホームページで事業を伸ばした経験がないことが多いのです。

弊社は、事例の通り、ホームページを使って集客をしてきた会社です。
もちろん、ホームページを制作するだけでなく、
SEO 対策やリスティング広告のお手伝いもできますので、
集客について、ご不明な点は、
お気軽に担当にご相談ください。