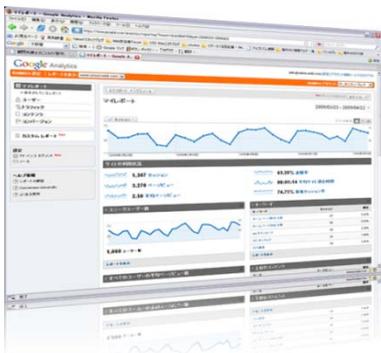


ホームページ制作のご提案

onio-web
オニオン・ウェブ

ホームページ制作のポイント

結果が期待できるホームページの制作



コンバージョン = 目標

☀️ コンバージョンとは・・・

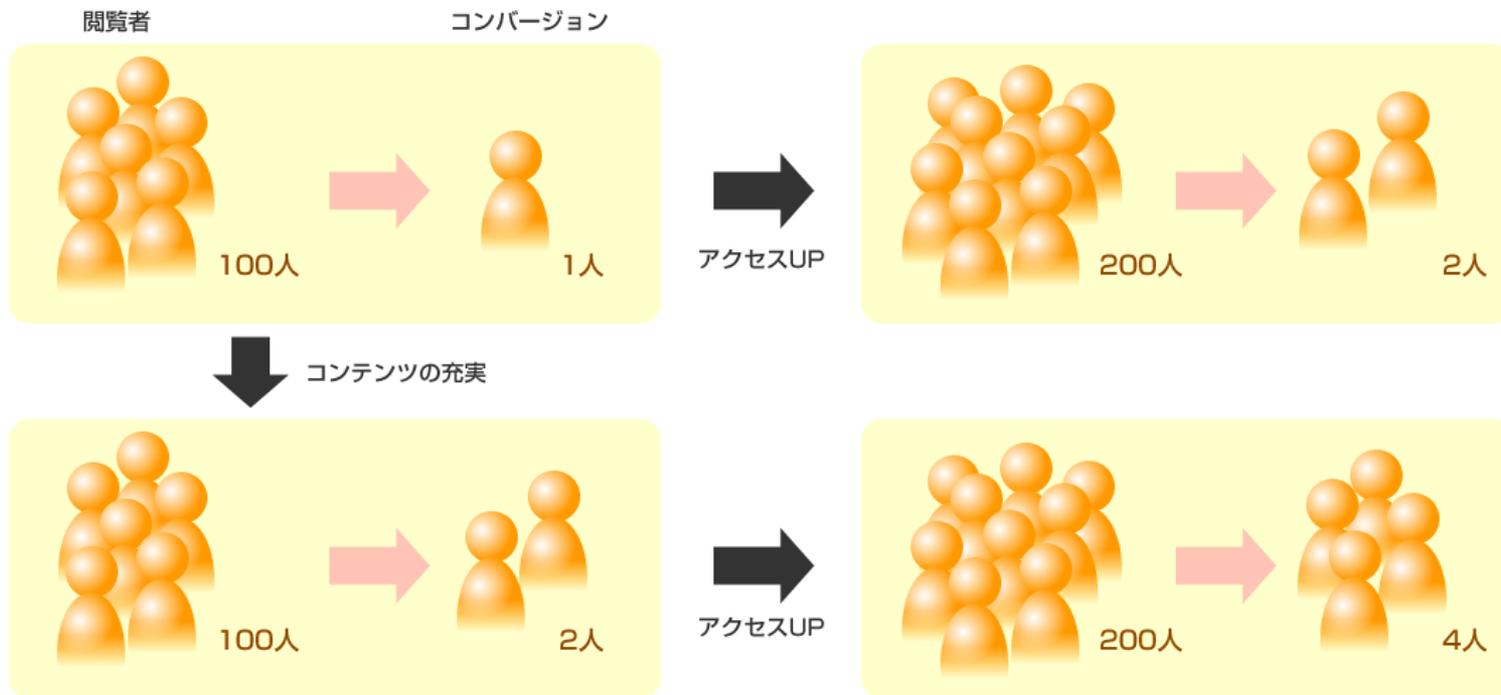
コンバージョン = ホームページの目標 (商品購入、申し込み、資料請求、問い合わせなど)
コンバージョン率 = 目標達成率

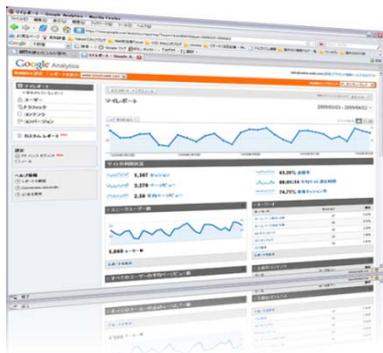
☀️ コンバージョン数を増やすには・・・

1. コンテンツの充実 = 消費者が納得 (信頼) できる内容、情報の量と質、更新頻度
2. アクセス数を増やす = 検索エンジン対策、ウェブ広告、アフィリエイトなど



まずは、
コンバージョン率を向上させる！





重要なことは お客様の視点に立つこと！

人は、あなたのホームページに、何を期待して見にくるのでしょうか？

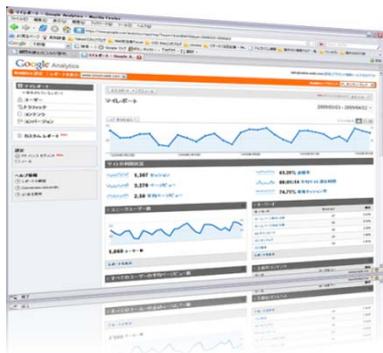
「商品を見たい。サービスの内容を知りたい。
分からないことがあるので説明してほしい。詳しい情報が欲しい。」
など様々でしょう。
その期待を裏切れば、人は他のホームページへと移っていきます。

ホームページ制作業であれば、

“過去の制作実績を見たい” “制作料金を知りたい”
“インターネットに詳しくないので、ちゃんと教えてくれるのかな？”
“どのような仕事をしてくれるのかな？”

そういった期待に応えた上で、それに加え、その制作会社のポリシーや他社との違い、
売りなどが見ている人に伝わって初めて、問い合わせしてみようかな？と思ってもらえます。





伝えるべきことは 他社ではなく、自社を選ぶ理由！

人の行動には、ちょっとしたことで、何か動機があるものです。

「担当者が親切だったから決めた。」「社長の考え方に共感したので決めた。」「よく売れてるので決めた」など、コンバージョンするための理由を提供してあげる必要があります。

伝えるべき内容とは・・・

- ✓ これだけは負けない！というこだわりはないか？
- ✓ よそにはない自社だけの特徴がないか？
- ✓ お客様に喜んでもらっているサービスはないか？
- ✓ なぜ、他社ではなく、当社を選んでくれているのか？
- ✓ ちょっとしたことでもいいので、自慢できることはないか？

案外、ご自身では気づいていないことでも、お客様から見れば、よそにはない魅力に見えていることだってよくあります。

一人で考えるのではなく、実際のお客様に聞いてみるのもいいでしょう。





検索エンジンの役目とは 価値のあるサイトを提示すること！

インターネットで情報を探している人のほとんどは、検索エンジンを利用しています。
検索結果で上位表示されることは非常に大きな意味を持ちます。その順位はどのように決められているのでしょうか？

検索エンジンの目的は・・・

最大の目的は、検索エンジンを使ってもらうこと。
役に立つ検索結果を提供することによって、ユーザー数を増やし、広告料金によって収益を得ています。
つまり、ユーザーが役に立つと思えないサイトを検索結果の上位に表示してしまえば、ユーザー数を増やすことはできません。

役立つ情報を取得できるサイトを上位に表示するために、検索エンジンは日々検索システムを改善しています。順位を決める基準（アルゴリズム）は100以上あると言われ、非常に複雑な仕組みを持っています。





ユーザーにとって良いサイトと 検索エンジンに評価されるサイトの両立

検索結果の順位とは、相対的なものです。つまり、ライバルよりも勝っていれば上位にくるということです。キーワードによって、その難易度は全く異なります。競合するサイトが多いキーワードでは、上位表示は難しくなりますし、そうでないキーワードでは、比較的簡単に、上位表示は可能です。ですので、まずは目的とするキーワードがどんなものか把握しましょう！

ユーザーにとって良いサイトを作ること・・・

まずは、コンバージョン率が高くなるような、ユーザーにとって良い情報を提供できる、内容が充実したサイトを構築することを目指しましょう！それと同時に、検索エンジンにも評価されやすいホームページ（HTML）を構築させていただきます。

内容の薄いホームページでは、検索エンジンに高い評価を受けることは、至難の業です。かなり高度で確かなSEO技術を持った専門業者でなければ、上位表示を実現するのは難しくなります。





SEM=SEO+ディレクトリ登録+PPC広告

アクセス数を増やす方法は、SEO (検索エンジン対策) だけではありません。

ディレクトリ登録

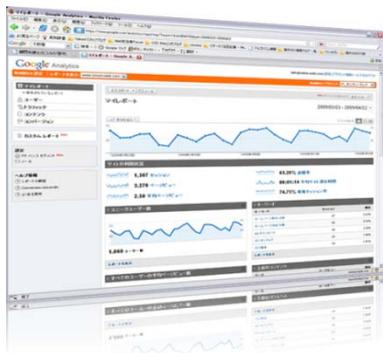
Yahoo!カテゴリに代表される、カテゴリ型の検索エンジンへの登録です。
有料のサービスが主になりますが、ある程度の効果が見込めます。

PPC広告

クリックされて初めて広告料金を支払う、インターネット広告です。
自分で表示されるキーワードを決めることができ、費用対効果に最も優れた
広告となります。



確実に、そして早急に上位表示を目指す場合は、とにもかくにもYahoo!カテゴリには登録しましょう！
ただ、ホームページに力がなければ、PPC広告などでコストをかけても、無駄な出費となりますので、
まずは内容の充実を最優先に考えましょう！



解析→問題抽出→仮定→改善→解析→ //

アクセス解析ツールを導入すれば、ホームページへ訪れた人の数や、検索に使ったキーワード、よく見られている人気のページなどの情報をこと細かく分析することができます。

解析から問題点を仮定するのがポイント

アクセス解析は、アクセス数だけを見ていてもあまり意味はありません。どのキーワードで訪問してくれた人が、コンバージョンに結び付きやすいのか、逆にすぐに帰ってしまう（直帰といいます）のか、どのページから離れていく人が多いのかなどの結果を見て、問題のある個所を探しだし、なぜそうなっているのか原因を仮定します。

問題のある個所を探しだし、なぜそうなっているのか原因を仮定します。その仮定した原因を改善するようホームページを更新し、一定期間をおいて再度アクセス解析結果がどうなるのかを見て判断します。

