

ホームページ制作のご提案

onioⁿ-web
オニオン・ウェブ

ホームページを制作するその前に

効果的なホームページを制作するための準備について

目的を再確認する！

- まず、何のためにホームページを作成したいのか！ 明確にしましょう。

商品の販売

サービスの受注

資料請求

問い合わせ

これらが、ホームページの“ゴール”になります。

- では、ホームページを見た人が、そのゴールにたどり着くには、どのような情報を提供すればいいのでしょうか？

普段の営業活動を思い起こしてみてください。お客さんは納得しなければ、何の行動も起こさないはず！

納得してもらうために何をしていますか？

渡している資料、話している内容などポイントとなるものをまとめましょう！

ホームページだろうが、実際のビジネスだろうが同じこと。

まずは、普段している仕事の内容を整理することから始めましょう！

ターゲットを明確に！

- 主なターゲット顧客は、どんな人でしょうか？

とにかく安い商品を好む人？ 良いと判断した物にはお金をつぎ込む人？
見た目の良さに惹かれる人？ 使い勝手の良さを重視する人？
商品・サービスについて詳しい人？ それらに全く知識のない人？
など、様々な視点があることでしょう。

- 年齢・性別だけでなく、具体的にターゲット顧客を想定してください。
実在するお客さんで結構です。
その人をどのように納得させるかを具体的に想像して、ホームページの内容を検討していきましょう！

ターゲットとなる顧客は、具体的に想定しましょう！
そしてその人に向けてホームページを作っていきましょう！

ライバル調査は入念に！

- ホームページ制作に取り掛かる前に、検索エンジンを利用して、ライバルサイトをできるだけ多くチェックしましょう！
色んなキーワードで検索してみてください。そして、良いと思ったサイトは、隅々まで読んでみましょう。
見せ方や説明の仕方、サイト全体の構成など参考になるものは、見るだけでなく記録しておきましょう。
- また、同じ業種でも営業の仕方や特徴、売りなどは違います。
よそのサイトを丁寧に分析することで、自社の特徴や売りに気付くこともあるでしょう。

ライバルサイトは必ずチェックしましょう！

その会社のアピールポイント、自社との比較に注意して！

伝えたいことは何ですか？

- ホームページを作成する目的、ターゲット顧客が明確で、ライバルサイトを数多くチェックすれば、自社のホームページで何を伝えなくてはならないのか、何を伝えたいのか！が、少しは見えてきませんか？

そういったものがないままに、とりあえずホームページを作成しようとしても、何から手を付ければいいのか、何をすればいいのか分からないまま進んでしまい、結果的に中途半端なホームページとなってしまいうでしょう。

ホームページで何をしたいのか！何を伝えたいのか！
まずは、これが最も重要です。
ご自身で、しっかりとした考えがまとまってからホームページの作成に取り掛かりましょう！