

経営者の  
お悩みに対する  
処方箋

## 専門家からの提案書

経営にまつわる困りごとに、専門家からアドバイスをいたします。

今月の提案者



株式会社WEBサクセス  
専務取締役

白藤 沙織氏

address | 札幌市白石区  
菊水2条1丁目4-27

phone | 050-5536-8825

URL | www.websuccess.jp

topic	Web活用術
problem	お問い合わせがあるホームページにしたい

### ホームページで成功する2つのポイント

「せっかくホームページを作ったのにお問い合わせがない」と、お悩みの方はいらっしゃいませんか？

お問い合わせがない原因は、主に次の2つが考えられます。

① そもそも訪問されていない。→ ホームページの入り口となる「集客」に問題があります。

② 1ページしか見ないで帰っている、もしくはお問い合わせの前に離脱している。

→ ホームページの出口となる「成約」に問題があります。

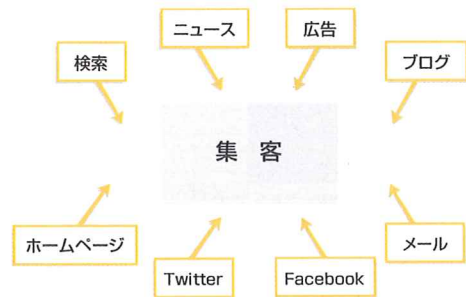
もしかしたら、「集客」と「成約」の両方が問題かもしれません。

裏を返せば、たくさん訪問され、直帰や離脱を少なくすると、成約数の多いホームページになります。



### ■ ホームページに人を集めるには

お問い合わせ数を増やしたいと思ったら、まずは「集客」面を改善することをお勧めします。多くの場合、母数となる訪問数が少なく、お問い合わせも少ないからです。ホームページはリンクを辿って読者が来るという特徴があります。集客するためには、リンク元を多く作ることが大切です。これは、有料のリンク元を購入することではありません。ブログを書いて自社のホームページにリンクする、FacebookやTwitterなどソーシャルメディアで人間関係を作ってからホームページを見てもらう、ニュースサイトに自社のニュースを投稿する、役立つ情報を掲載して口コミで紹介されるように工夫するなどして、リンク元を増やしていきます。



どのような読者にホームページを訪問してほしいかイメージして、その人に向けた情報を発信すればするほど効果が出てきます。

### ■ 成約数を多くするには

「成約」面を改善するために、まずはホームページの利用状況を確認しましょう。1ページだけ見て帰る人(直帰する人)の割合、お問い合わせページの閲覧数、お問い合わせフォームからの離脱の割合などを調べます。現状を知って、どの部分を改善したらよいか推測することが大切です。そのために、「アクセス解析」をしましょう。「グーグルアナリティクス」など無料のツールがあります。ぜひ使ってみてください。

解析結果を調べると、成約にならない原因を推測できるようになります。例えば、直帰数が多い場合は、読者が興味ないことを掲載しているかもしれません。あるいは次に見て欲しいページへリンクするボタンを設置するだけで状況が変わることもあります。解析データを見ながら仮説を立てて、改善していきます。

ホームページで成功するには、「育てる」ことが必要です。「集客」と「成約」を意識してやってみましょう。