

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

# 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。

topic **Web活用術**

problem **ホームページをうまく運用できない**

## 読者に何をしてもらいたいのか具体的に考えていますか？

せっかく開いたホームページです。読者からの反応が欲しいですね。そのためには、読者に何をして欲しいか具体的に考えて施策し、その考えが正しいか定期的にチェックすることをお勧めします。月次決算書で会社の財務状況を把握するように、ホームページも毎月アクセス解析をして経営者や関係者とホームページの状況を共有します。

### 処方箋 その1 ホームページの問題を解決した工夫とは

札幌の印刷会社「株式会社エール」様では、型抜き印刷専門サイトを運営されています。ホームページを公開した直後から電話が増えました。型抜き印刷への問い合わせがあることは良いことですが、スタッフが電話にかかりきりになるという問題が発生しました。電話の内容を調べたところ、料金の質問が多かったのです。それで「料金さえわかれば、ホームページだけで受注できる」と仮説を立て、「かんたん自動見積りフォーム」を作成しました。お客さまがサイズや枚数など必要事項を入力すると、金額がわかるという仕組みです。

ところが、電話での問い合わせが減りません。アクセス解析で見直したところ、見積りフォームが使われていないことがわかりました。

そこで、フォームのボタンを大きくして目立たせたり、目立つ位置にボタンを移動したりと工夫してみました。それでも、なかなか利用してもらえませんでした。

「どうしたら使ってもらえるのか」。担当メンバーで考えた末に、ボタンの上に矢印を入れることを思いつきました。赤い矢印で「かんたん見積りフォーム」を指したところ、徐々に電話が減っていき、ホームページからの注文が増えました。仮説のとおり、注文する前に料金を確認する人が多かったです。現在は、印刷料金の問い合わせは若干あるものの、ホームページから直接注文する人が2倍に増えています。

### 処方箋 その2 仮説を立てて検証する

エール様が成功したポイントは、現状の問題点を把握し仮説を立て、検証をくり返したことです。反応が思わしくない場合、ホームページをよく見て、読者にわかりやすいかチェックしましょう。ボタンの大きさや位置を変えたり、文言を少し変えたりするだけでも解決することがあります。

仮説と検証のくり返しで、だんだん反応率が高まってきます。皆さまもぜひ、取り組んでください。



型抜き印刷専門サイト「型抜き印刷.com」  
<http://katanuki-insatsu.com/>

「すべきことがわからないのもつらい！」



作：白藤沙織 画：橋本いずみ