

見てもらえ売上につながるホームページ作り

～御社のホームページは、しっかり集客・販売に結びついていますか？～

(株) 西河経営サポート 西河豊治

toyo@nishikawa-ks.jp

電話 075-414-3366

【概要】

ネットの時代といわれて久しいですが、未だホームページからの集客や販売に苦戦しておられる事業者の方は多くおられます。“SEO 対策”や“SNS でバスらせる方法”など小手先の技術に翻弄されたり、業者任せになり“キレイなホームページはあるが売上にはむずびついていない”といったお店の看板またはパンフレットの的なホームページの使われ方をされている事業者も多いのではないのでしょうか。

今回はしっかりと実績を携えた王道の SEO 対策と共に、なぜ、こういった仕組みでホームページから集客や範囲に繋がられるのかを具体的に紹介します。

御社にてしっかりとした取り組みをされることで、費用を抑えた営業方法の確立に役立つことと信じています。

【筆者経歴】

旅行企画萬転を立上げ今年で 20 年となります。

20 年前に、まったく旅行業の経験がなく、異業種からの参入となり“ノウハウ・ゼロ、顧客ゼロ”からのスタートで 3 年間は赤字続きでした。旅行業のノウハウを教えて頂いた近隣の同業者の手前、同じような営業ができず、営業で苦戦。そんな中、取り組んだのが他の旅行会社では取り組んでいなかったホームページからの集客でした。20 冊以上のホームページや SEO 対策についての書籍を読み漁り、集客できるホームページを作り上げていましたが、小手先の技術的な部分も多く、Google の検索アルゴリズムの変更により検索ランクが下り、問合せが激減。100 万円の集客セミナーに参加し、王道のノウハウを得て返り咲き現在に至っています。現在は、旅行事業では毎日 1～7 件の問い合わせがあり、その役 1/2 が申込みに繋がっています。

セミナー事業においても、ホームページからの集客だけで成り立っています。

【対象者】

- 営業が苦手な士業の方
- ホームページからの集客や販売により、少数精鋭で仕事をされたい企業の代表者

【受講者のメリット】

- 小手先の技術でない、王道のホームページからの集客や販売方法の仕組みがわかる
- 具体的な成功事例と共にセミナーを進めるので理解が深まる
- 御社での取り組み方法が具体的にわかる

【セミナー項目案】

1. 成功事例
2. デジタルメディアの種類
3. SEO 対策とは？
4. キーワード選び
5. タイトル作り
6. 記事の書き方
7. WEB ライティング術
8. アクセス解析
9. ランディングページ
10. PUSH マーケティングを使いこなす