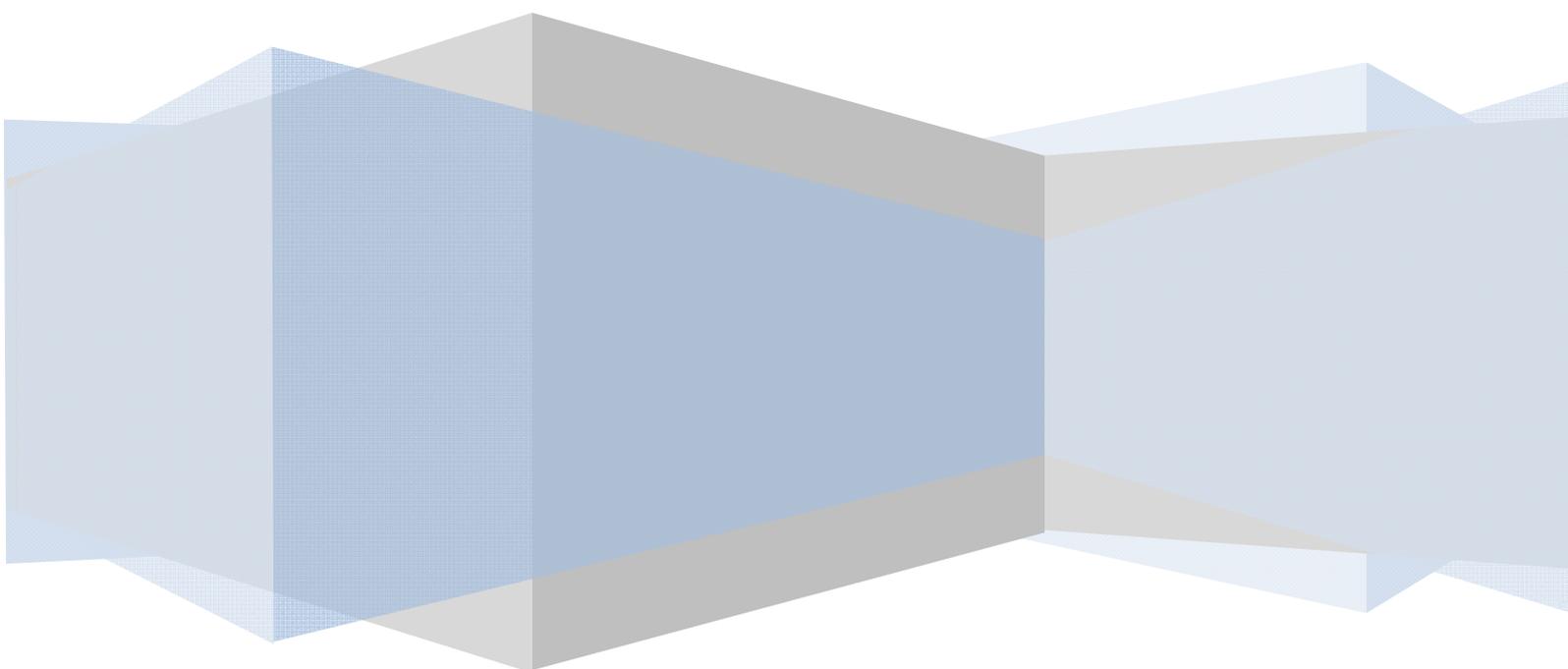


誰でもこの1冊で集客できるホームページの作り方が分かる！

商売を楽にしたホームページ作成5つの近道

～ コストを抑えて、効果を最大限に発揮するためのホームページ活用術 ～



【目次】

はじめに.....	1
いまさら聞けない、ホームページの仕組み	2
ホームページを持つために必要なもの.....	2
ホームページを持つために必要な費用.....	3
ここだけは押さえておこう！ - 独自ドメインとは -	4
ここだけは押さえておこう！ - SEO 対策とは -	5
よくあるホームページの失敗事例	6
リース契約で身動きがとれない・・・.....	6
コストを惜しんで更新を行わなかったために・・・.....	7
ホームページの作り方	8
ホームページを自作する.....	8
デザイン会社に依頼する.....	9
ホームページ作成 CMS を活用する.....	10
ホームページ作成 CMS のメリット.....	11
失敗しないホームページの秘訣	13
意外と見落としているホームページのメンテナンスのやり方.....	13
効果的な SEO 対策とやってはいけない SEO 対策.....	14
新規顧客を開拓するためのページ作成のコツ	15
いい商品が売れるのではなく、売り方の上手い商品が売れる時代の対策.....	17
ホームページは結構、行き詰まる事が多い.....	18
商売を楽にしたホームページ作成の5つの近道	19
近道その1 - 環境を間違えると、コストが膨大に！？ -	20
近道その2 - 集客への近道は状況によって変わります -	21
近道その3 - 見込み顧客はトップページからやってきません -	23
近道その4 - 下手な鉄砲数打てば当たるでは集客は厳しい -	25
近道その5 - 商売は限られた予算と期間の中で収益を上げなければならない -	26
最後に	27

はじめに

念願の起業をした。業種はシステム開発。ただ、お客さんはまだ誰もいない・・・。

理念を持って創業したけど、顧客を開拓しないと会社が潰れちゃう・・・。

資金に余裕がない。電話営業、飛び込み営業をかけるか！？

システムを開発して欲しいお客さんなんてタイミング良く見つかるものではない。

こんな時こそホームページだ！！ホームページ制作業者に問い合わせる。

制作業者：「10 ページでパソコンサイトだけで 30 万、 スマホを合わせると 50 万円です。」

「少なくとも 50 万円以上のシステム開発案件が取れるホームページを作ってもらえるのか？」

制作業者：「依頼されたホームページは作りますが、その後はお客様次第です。」

「やはりそうか。当然だろう。」

多額の費用をかけて綺麗なホームページを作ってもらってもいいが、

集客できないホームページは今の自分には必要ない！

ならば・・・、自分でやるしかない！

これがきっかけとなり、自分でホームページを作るようになりました。ホームページを訪れた顧客がとる行動は「情報を求める」「行動する（問合せ・購入など）」「立ち去る」の 3 つのパターンだけです。問い合わせページを見たとしても、問い合わせボタンをクリックして、問い合わせという行動をしてもらわなければ、それは立ち去った事と同じ事です。

何故立ち去るのか？

ホームページから集客するために何度も試行錯誤を繰り返し、時には 20 万円をかけて見た目の美しいページの作成を依頼したこともありました。結果、美しさだけでは集客できません。何が問題なのか徹底的に調査し、仮説と検証を繰り返しました。

その結果、いまでは数十万円～数百万円のシステム開発案件をホームページから獲得できるようになりました。この過程の中で培ったノウハウをまとめたものがこのガイドブックです。このガイドブックを参考に、商売を楽にするホームページを作成してください。

いまさら聞けない、ホームページの仕組み

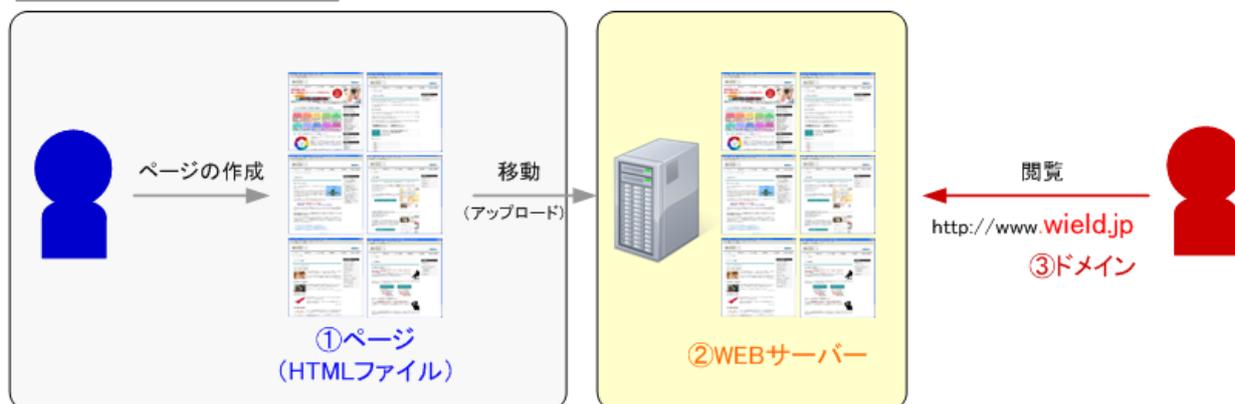
■□■
ホームページを持つために必要なもの

インターネットで情報を公開するのがホームページです。インターネットにつながったパソコン、スマホ、携帯電話など様々なデバイスでホームページを見ることができます。自社のホームページを作成し、公開するためには、最低でも下記の3つのものが必要です。

①	ページ	発信したい情報を記載したページです。ブラウザ（※）が解読できるHTMLタグと呼ばれる特殊なコードで記述します。
②	WEBサーバー	インターネット上に公開された高性能のパソコンです。公開されたWEBサーバーにページを置くことで誰でも見られるようになります。
③	ドメイン	ホームページの住所のようなものです。ホームページとWEBサーバーを結びつけてくれるのがドメインです。

（※）ブラウザとはホームページを見るためのソフトウェアです。Internet explorer や Chrome などが有名です。

ホームページの仕組み



この3つがあれば、ホームページを「持つ」ことができます。ただ、ホームページの目的はホームページを「持つ」ことではなく、ホームページで「集客」することです。誰でも簡単にホームページを持てる時代ですので、その中で「集客」するためには、いろいろなノウハウがあります。

実は**ホームページを持ってからが本当の勝負**なのです。仕事を呼び込むためのホームページにするためには、まずはホームページが置かれている状況を知り、何が足りなくて、何をする必要があるのであるのかを的確に把握し、その対策を実施しなければなりません。

相場ではホームページをホームページ制作会社に作成してもらおうと規模にもよりますが、30万円～50万円ぐらいが必要になってきます。この費用はあくまで「**初期費用**」と呼ばれる最初に必要な費用です。

ホームページはWEBサーバーに置かないと誰にも見られないため、WEBサーバーをレンタルする費用も必要になってきます。この費用は毎月必要になってくる「**月額費用**」です。

その他、ホームページの住所にあたるドメインを取得する費用や作成したホームページの内容を更新する費用など、さまざまな費用が必要になってきます。

「ホームページ作成 1万円!」と初期費用が驚くように安くても、月額費用や更新費用が高かったり、ホームページの契約年数が長く、時代にそぐわないホームページになっても、どうすることもできないような状況に陥ることがあります。

ホームページも持つために必要な費用を把握し、無理なく運用することが、商売を楽にするホームページになるための一番の近道となります。

初期作成費用	ホームページを作成するための費用です。ホームページのデザイン、画像、文章などを記述したHTMLファイルの作成費用です。規模にもよりますが、相場は30万円～50万円程度です。
ホームページメンテナンス費用	ホームページの内容を更新してもらうための費用です。1ページ単位で更新費用が必要になります。更新内容にもよりますが、3千円～3万円程度になります。まとまった修正の場合、初期費用を超える場合があります。
レンタルサーバー費用	ホームページを公開するための必要なWEBサーバーのレンタル費用です。毎月必要になる月額費用です。サービス内容にもよりますが、千円～3万円ぐらいが相場です。
ドメイン維持費用	ビジネスホームページを運用ならば、独自ドメインを持つことは必要不可欠です。ドメインの種類(.com、.jp、.netなど)によって料金は異なるのですが、独自ドメインの取得・維持費用は年間で数千円程度必要です。
SEO対策費用	SEOとはホームページをGoogleやYahooなどの検索エンジンの上位に表示させるための技術です。状況に応じて必要となる費用です。
宣伝広告費用	素早く、確実に作成したホームページに集客するための広告出稿費用です。状況に応じて必要となる費用です。

独自ドメインとはホームページを識別するためのインターネット上の住所です。インターネットで公開されているWEBサーバーは一意のIPアドレス（例 123.456.789.012）と呼ばれる数字の羅列が割り当てられています。このような数字の羅列では人間が覚えにくく間違えやすいため、IPアドレスの代わりに任意の「名前」を使う方法としてドメインが使われています。



「<http://www.wield.jp>」や「<http://www.shlab.jp>」などのURLアドレスをブラウザ（Internet Explorer や Chrome など）に入力すると自動的にドメインに割り当てられたIPアドレスのWEBサーバーを探してホームページを表示します。この「[wield.jp](http://www.wield.jp)」「[shlab.jp](http://www.shlab.jp)」が独自ドメインです。独自ドメインは全世界にひとつだけ存在するものです。

独自ドメインはホームページだけでなく、メールアドレスにも使うことができます。メールアドレスはビジネスにおいても必需品で、メールアドレスによってビジネスの本気度、信頼感を印象付けることもできます。現在ではメールアドレスの種類は大きく3種類に分類することが出来ます。

種類	メールアドレス体系	メールアドレス例
フリーのメールアドレス	名前@フリーメールドメイン	hashimoto@hotmail.com s.hashimoto@gmail.com
プロバイダのメールアドレス	名前@プロバイダのドメイン	hashimoto@ocn.ne.jp s.hashimoto@so-net.ne.jp
独自ドメインのメールアドレス	名前@独自ドメイン	hashimoto@shlab.jp s.hashimoto@wield.jp

実際には、どのメールアドレスでもメールの送受信はできます。（ただし、無料のメールアドレスの場合は送信時に自動的に広告が挿入される場合があります。）

無料のメールアドレスを商売に使っている名刺と独自ドメインのメールアドレスを使っている名刺では印象が全く異なります。自社への信頼感を与える独自ドメインの商売には欠かせないものですので、独自ドメインを取得することをおススメいたします。

ホームページを作成すると、どんどん問合せがくることを期待してしまいがちですが、残念ながら期待に応えるようなホームページにはなかなかありません。問合せがこない理由は色々ありますが、一番の理由は、**見ず知らずの人に個人情報を提供する価値がないと判断されている**ためです。

事実、自社の商品やサービスより劣っているホームページの方がより問合せが多いということもあります。ホームページ限らず、**いい商品やサービスが売れるのではなく、売り方の上手い商品やサービスが売れる**のです。

ホームページに限っての話なのですが、ホームページにやってきた見込客は何らかのキーワードを入力してホームページを検索し、たどりついています。そのキーワードこそが見込客が抱えている問題を解決する手掛かりとなります。

見込客が抱えている問題が個人情報を提供する事で解決するならば、見込客は喜んで問合せボタンをクリックします。ホームページで商売を楽にするためには、ホームページを作る場合にそのページのキーワードを決めて、そのキーワードでやってくる見込客が抱えている問題を解決できる方法を、見込客が納得するような文章でページを作成しなければなりません。

その作業で作成したページは、リスティング広告を出稿する際にも役立ち、優良な見込み客をどんどんとホームページに誘導して商売を一気に加速させる事ができます。

また、問合せを増やすためには、見込客が抱える問題を解決できるページの作成と共に会社概要などの発信側の情報も正しく掲載することが大切です。一般的に企業では会社概要、ショッピングモールなどではフロアガイドが一番よく見られるページです。

既に会社概要などのページがよく見られているホームページは見込客が興味を示している証拠ですので、見込客の問題を解決するページを作成すれば、一気に問合せが増える可能性を秘めています。

最後に、少しでも問合せへの負担を軽くするため、『お問合せを頂いてから 3 営業日以内に回答いたします』など、問合せを行ったあとの流れについても事前に説明しておくことも問合せを増やすためには必要な事です。

商売を楽にしたホームページ作成の5つの近道

「ホームページを作ったけれど、効果が感じられない・・・」

せっかく高いお金を払ってホームページを作ってもホームページが効果を発揮しないことはよくあることです。そのため、ホームページのメンテナンスをやめ、作った状態のまま放置しているホームページをよく見かけます。

ホームページは簡単に比較できるものですので、同業他社が熱心にホームページのメンテナンスを行っていたら、顧客は他社に興味を示し、他社に奪われてしまいます。

ホームページを例えるとしたらラブレターや企画書のようなものです。ラブレターの場合は付き合っただけで欲しい相手に自分をアピールし、他の誰でもなく自分を選んでほしいという気持ちを書きます。**相手に振り向いてもらうために何度も何度も書き直し**、ラブレターを完成させます。完成したと思っても、翌日読み返してみて、また書き直すなんてこともあります。そして、ラブレターを相手に渡したらその反応が気になります。



同じように相手の心をつかむためにはホームページも何度も何度も書き直し、その反応をチェックする必要があります。ただ、ホームページとラブレターの違うところは、ホームページに来た時点で相手は「クリック」というアクションを既に起こしています。

既に**何らかの興味を持ってホームページを見てくれる点**は大いにチャンスでこのチャンスを逃さないようにしなければ効果は発揮できません。ホームページはデジタルの世界のものです。訴えかける相手はアナログの世界の人間です。

仕事を楽にするホームページを作成するには次の5つの近道があります。