

# 初めてホームページを持つ社長が知っておくべき 10 項目

当無料レポートをダウンロードして下さってありがとうございます。  
株式会社ウェブロード代表の山口敦と申します。

このレポートでは、弊社サイトで公開していない重要な事実をお伝えします。  
きっとこれからホームページ運営を開始しようとお考えのあなたのお役に立てるはずです。

自社ホームページ、クライアントホームページを 70 サイト以上運営してきた経験と、  
有料セミナー、書籍、業界関係者との会話の中などから  
独自に情報を集めてまとめた内容になります。  
無断転載等がございませんよう、お取り扱いには十分ご注意ください。

## 目次

1. 利益を上げるための投資を惜しまない
2. 内作か外注かの判断
3. アクセスを集めるためには時間と労力が掛かる
4. 訪問者のメールアドレス獲得は最優先
5. 得意分野を徹底的に考え抜く
6. アフィリエイトや小売販売は難しい
7. 情報提供に徹する
8. システム化出来る部分は積極的に行う
9. 顧客満足を常に考える
10. ホームページを進化させ続ける

## <1. 利益を上げるための投資を惜しまない>

まず第一にお伝えしたいこと、それは、ホームページを持って、利益を上げていくには相応の出費が掛かるということです。

ホームページの運営で利益を出していこうと思えば、出費を投資とお考えください。コストとお考えの方は絶対に成功しません。

継続した下記のような投資を、自社内で時間を掛けて議論し、最適な投資配分と、Web 環境を整えてください。

- ・パソコン購入費
- ・ドメイン・サーバー費
- ・ホームページデザイン費
- ・コンテンツ制作費
- ・システム(ソフトウェア)購入費
- ・セミナーや勉強会の参加費
- ・Google AdWords 等の広告費

制作費やデザイン費、コンサルティング費用も、専門家が1日工数を掛ければ、一般的には35,000円前後は掛かります。

費用を掛けずに外注先を探す方は、[lancers.jp](http://lancers.jp)などのサイトで、個人・SOHOとのマッチングサイトで探すと良いでしょう。

## <2. 内作か外注かの判断>

ホームページは、まずはビジュアル面でインターネット検索の訪問者に見られることとなります。

最初のお会い、つまりファーストコンタクトが最重要です。

特にサービス業の方は、この部分に多くの経営資源を注ぎ込んでください。見た目が悪いとかなり多くの見込客を逃します。

自社で上手く作ることが出来ない部分は、外部の専門家を使い、見栄えの良さを重視してみてください。訪問者に持たれるイメージが激変します。

ホームページ運営は基本的に、その全てをあなたの会社で行ってください。

デザイン・ホームページ制作・プログラミングなど、内作では難しい部分は、社内で検討の上、外注先と協力してサイト構築をすることとなります。

運営に関して、社内で出来ることをやり切っても良い結果が出ない場合は、外部の専門家・アドバイザーを一時的に雇うことを検討する必要があります。

### <3. アクセスを集めるためには時間と労力が掛かる>

ホームページは制作した段階ではアクセスはありません。

友人のサイト、関係会社のサイト、地域のポータルサイトなどにリンクを貼られることによって、少しずつアクセスが増えてきます。

これを繰り返していくことで検索エンジンからの訪問者を増やしていくことができます。

同時に、ページ数を増やす努力が必要です。

ページ数が増えてくれば、それらが検索エンジンからのキーワード訪問者の入り口になってくるでしょう。  
そのためのコンテンツ作成の努力は欠かせません。

ただし、検索エンジンが絶対ではありません。  
ソーシャルネットワーク、口コミ、ダイレクトメール、広告など、  
様々な媒体を利用しながら、アクセスとホームページの露出を  
増やさなければなりません。

Amazon のようにアフィリエイトプログラムを利用したり、  
無料サンプルをダウンロード出来る仕組みにしたり、  
口コミの広がる仕組みも考えることが大切です。

初めから期待通りのアクセスを集めるホームページはありません。  
時間と労力コストに比例してアクセスは集まってきます。

## ＜4. 訪問者のメールアドレス獲得は最優先＞

訪問者のメールアドレス獲得は、あなたの商品・サービスを繰り返し伝える手段として、最重要項目になります。

その証拠に、一般的には、ホームページ訪問者の半数以上は、一度きりの訪問者です。

なんらかの興味を持ってあなたのホームページを訪れた方に再び連絡を取る手段を得ることは、潜在顧客にあなたの存在を繰り返し思い出してもらうことになります。

メールマガジンを定期的に送ることも潜在顧客リストと繋がり続ける一つの方法です。

ホームページの更新情報や最新の製品情報などを送ることも可能です。

資料請求・サンプル請求・無料見学会・無料セミナー・メルマガ登録、何でも良いです。

メールアドレス等、連絡手段を集める方法をあなたのビジネスに合った形でホームページ上に展開してください。

これを行わなければビジネスとしてのホームページの存在意義は非常に薄いものとなります。

## <5. 得意分野を徹底的に考え抜く>

現在、Web はすべての分野がほぼ網羅されています。  
何を調べても何らかの回答が返されます。

しかし、その Web の中で利益を上げていこうと思えば、他社とは違う視点で  
努力続けなければなりません。

つまり、ニッチな商品・サービスをニッチな見せ方でホームページ上で、  
表現できるかどうか大切です。

想定するターゲットを誰か一人にまで絞込み(ペルソナを作る)、  
その人のニーズを満たせるかを徹底的に検証してください。

このペルソナを満足させることができれば、その背後にいる、  
何十、何百、何千といった同じニーズを抱えている方々も  
満足させることが出来、それがあなたの会社の利益につながります。

あなたの得意分野をニッチに展開し、あなたが最初にそのペルソナの  
ニーズに応えることができれば、利益につながります。

## <6. アフィリエイトや小売販売は難しい>

インターネットビジネスで利益を得ようと思えば、自社で製造・販売している商品やサービスを売ることが一番です。

他社商品売るアフィリエイトや、仕入れた商品に付加価値を付けずにそのまま販売するようなビジネスでは、ホームページでの成功の難易度が飛躍的に上がります。

ただし、顧客サポートの充実や仕入商品への独自加工など、他社にはない自社のみアドバンテージを持つことができれば問題ありません。

製・販一体型のビジネスが、利益率も良く、ホームページ運営に関して言うと一番成功しやすいのです。

## <7. 情報提供に徹する>

ほとんどの方が間違える点としましては、ホームページで訪問者にすぐにモノやサービスを売ろうとする点です。

売りつけられて気分の良い方は一人もいません。

SEOでの成功を求めるなら、徹底的に訪問者の役に立つ情報のみを掲載します。

それはあなたの商品の属する業界の知識提供であったり、お得な情報であったり、役に立つ情報であることが求められます。

基準は、訪問者が読んで、またこのホームページに来たいと思って頂けるかどうかです。

訪問者の役に立つ情報だけを載せるようにしてください。  
売り込みは絶対に書いてはいけません。  
書いた時点でお願い営業と同じレベルに成り下がってしまうのです。

訪問者の信頼を得ることのみを考えて、実直にコンテンツ制作に没頭してください。

提供するコンテンツはボランティアのようなものです。  
まず感謝されるよう努力してください。  
他社が追随を諦めるくらいの圧倒的な質と量のコンテンツを提供してください。

## <8. システム化出来る部分は積極的に行う>

システム化というと、高額投資をイメージしがちですが、そんなことはありません。

弊社はメルマガ配信や、無料レポートのダウンロードに、アスメルというメールマガジンスタンドを利用していましたが、月額 3,333 円で便利に使えました。  
(現在は月額 1,080 円の[エックスサーバー](#)のメルマガシステムを利用しています。)

ショッピングシステムも、自前でカスタマイズすればあっという間に数百万円を超えますので、非常に高額ですが、Web 上で市販されているシステムだと、月額数百円でも利用可能です。

下記のようなパターン化された業務では、システムを導入すると割安な上に、大きな労力コストの削減となります。

- ・顧客名簿管理
- ・メールマガジンなどの顧客のフォロー
- ・一連のショッピングの手続き(注文・自動返信・確認・伝票発行等)

システムで大事なことは、自社の業務運用に合わせるのではなく、業務をシステムに合わせてしまうことです。

業務の見直しにもなりますし、何よりシステムへの投資が少額で済みます。

また、一般販売されているシステムを利用すると、カスタマイズという問題が起こらないため、バージョンアップやセキュリティ対策も容易になります。

## <9. 顧客満足を常に考える>

ホームページがあると、パソコンの前で全てが完結してしまうように錯覚してしまうのですが、全ては人と人をつなぐ単なる道具に過ぎません。

ホームページを閲覧して下さる、モニターの向こうにいる「人」を常に感じるようにしてください。

気配りの出来た丁寧な文章と、分かり易い表現、スムーズなページ遷移等、ホームページでは最低限の顧客満足を満たしてください。

手を抜いた記事やデザインは全て相手に分かりません。  
分かっていないのは制作者のみです。

実際にお客様と対面していると思って自社のホームページを運営するという気持ちを毎日持つようにしてください。

1ヶ月も放置することなんて出来ないはずですよ。

## <10. ホームページを進化させ続ける>

ホームページは一度制作したら終わりではありません。

ここまでお読み頂ければ運営の大切さや時間と労力コストが莫大なものになっていくということもお分かり頂けたと思います。

Web を取り巻く環境は常に進化しています。

しかし、Web では最新のシステムや技術を求める必要はありません。

求めるのは常に、時代の流れに即したホームページにすることと、人の心の動きを先取りして丁寧な接客を心掛けることのみです。

人の変化、世界の変化、Web 外の技術革新などに常に目を光らせ、その変化に対応したホームページに進化させ続けます。

それが唯一、いつまでも色褪せずに利益を生み続ける、ホームページを運営するための方法です。

お客様のための運営を、継続すればするほど、Web 上であなたのホームページの認知度が高まります。

そうなれば、集客の労力が掛からなくなって来るというのは、長期間運営継続した人にだけしか分からない事実なのです。

## <最後に>

お忙しい中、ダウンロードし、お読みくださったことを心より感謝致します。ありがとうございました。

ここに記した 10 項目は、ホームページ導入前のごく当たり前の内容です。

ただ、こういった心構えを持っているかどうかで、運営に対する意識や、姿勢が変わって来ます。

ぜひ、ホームページの導入前にこのレポートの内容を思い出して頂ければ、これ以上書き手冥利に尽きることはありません。

あなたのホームページ運営の成功を心よりお祈り申し上げます。

企画・制作 : 株式会社ウェブロード

HP : <https://www.webroad.co.jp/>

メールマガジンバックナンバー : <https://www.webroad.co.jp/mailmagazine/>

HP 運営に関するご相談窓口 : <https://www.webroad.co.jp/mailform/>

※当レポートのすべてもしくは一部の、ホームページ、ブログ、ソーシャルメディア等への無断転載を禁じます。発見した場合は、警告の上、悪質な場合は法的措置を取らせて頂くこととなります。