

## ホームページ集客を成功させる15個のポイント(2016/4)

クリアできている項目にチェックを入れてください。

- 1.具体的な対象客が明確に定めている。
- 2.対象客のためのサービスが3つ以上充実している。
- 3.第三者の評価を常時収集している。
- 4.事例の収集を常に行っている。
- 5.商品およびサービスの効果がわかる事例を収集している。
- 6.トップページを見て、自社のサービスの7割をイメージできる。
- 7.見せれば魅力が伝わる画像もしくは動画が用意できている。
- 8.ホームページで「具体的にこうなったら勝ち」と言える。
- 9.ホームページは当然スマホ対応にしている。
- 10.ブログはアメブロやライブドアなどのブログサービスではなく、WordPressを利用している。(ムーバブルタイプなどのCMS可)
- 11.ブログの記事はなんのことにについて書いたのかを管理できている。
- 12.ブログの記事ページにも「具体的にこうなれば勝ち」が明確にあるのか？
- 13.LINE@かFACEBOOKページかメルマガを利用している。
- 14.Googleマイビジネス、Googleウェブマスターツール(サーチコンソール)、bingウェブマスターツールは当然登録している。
- 15.訪問者数がGoogleアナリティクスなどで管理できている。  
(レンタルサーバーに設置されているアクセス解析は不可。  
無料ブログについているアクセス解析も不可)

## ポイント

実は、今回挙げたポイントは、全部クリアしてほしい項目です。  
理由は今後のメールにて解説していきます。

もし、1～9の項目で、2つ以上該当しないポイントがあれば、それはホームページが商品やサービスの受け皿として機能していない可能性が高いです。すぐに見直す必要があると思います。

10～14はいわゆるアクセス数に問題を及ぼす箇所です。

15をクリアしていない人は実はものすごく多く、業者に設置されたクローラーを読み込むアクセス解析をみて、喜んでいる人が結構いらっしゃいます。クローラーを除いたら、月に50人未満だったというホームページもありました。うまくいっていない原因を調査できなければ改善のしようがありません。