

◎ラップ東京では、皆様のご参考になるニュースを抜粋し配信しております。バックナンバーは www.raptokyo.co.jp から

「検索疲れ…?」

皆さんは旅行に行く際の予約などはどうされていますか？

最近では、旅行サイトが人気で多くのユーザーが自ら宿泊先を探してネットから予約する、という方法が多いようです。自らの要望を「絞り込み検索」で検索、マッチしたところを予約する、というのが便利なのでしょう。自分の好きな時間に予約できるのも魅力的です。しかし、予約した旅館やホテルがイメージと異なっていた、なんてこともあつたりします。

何はともあれ、ネットのおかげで、自分の要望のモノやサービスを見つけることができるようになりました。が、検索をする「時間」という見えないコストはユーザー側の負担になります。いろいろ調べても決め手がなく、「次ページへ」のボタンの繰り返し。旅行や趣味のものを探すのでしたらそれも楽しいひと時かもしれないませんが、それがビジネスの場合はどうでしょうか？

例えばある法人の担当者が「検索するのが苦ではない」「検索が仕事」の方でしたら検索結果を上から順番に見ていくのかもしれない。しかし、毎日検索をして、それを仕事としているのはネット関連業者だけだと思います。実際に商品やサービスを探している法人担当者は、できれば「検索」に費やす時間を最低限にし、要望に最もあうものを早く見つけて他の仕事に移りたいと考えているのではないのでしょうか？

このように考えてみると、お客様に何回もホームページを見に来てもらう前に、こちらから手を打つという営業ができないか？ そうすれば、他社よりも一歩先にいくことができるのではないかと？ と私自身が考えるようになりました。

私たちは毎日でも自社のホームページに見に来て欲しいと思っています。そのために、ホームページに情報を更新したりして

ご案内

ラップニュース読者の皆様へ。

ラップニュース バックナンバーは
ホームページからご覧いただけます。
<http://www.raptokyo.co.jp/>

※アンケートがありますのでよろしかったら
ご意見をお聞かせください。

ラップニュースに関してたくさんの応援、
激励をいただいております。
この場を借りてお礼を申し上げます。

自動車修理の情報サイト

リペアナビ *repair-navi.com*

車修理に悩むユーザーに向けた情報満載！

リペアナビに掲載しませんか？

ラップ東京までどうぞ。



います。もし、物販なら新入荷として大きく扱ったりもしています。しかし、実際は顧客が「今日は新しい情報が入っているか？」とわざわざ閲覧しに来てくれていてくれるのでしょうか？中にはそういう方もいるかもしれませんが、もし、そのお客様の情報をつかんでいるなら、ダイレクトにメールや電話で新着情報を知らせたり、より細かい情報を聞き取る営業をしていくことも必要なのではないか、と思います。

一見、便利そうなネット検索も見方を変えれば、同業他社や競合がひしめきあう競争の場です。競争は厳しくても、いままで出会うチャンスが無かった新規の顧客と接点をもてるチャンスがあります。

一方、既存の顧客に対してはちよつと発想を変えて挑んでみるのはどうでしょうか。

「お客様が自社のホームページを毎日見る必要がない」
「お客様に検索の手間・時間をかけさせない」
顧客がホームページを見に行くというスタイルから、こちらから持参していくといったようなイメージです。すぐに結果を出すのは難しいかもしれませんが、今後このようなことも必要になってくるかもしれません。