

©ラップ東京では、皆様のお役に立てるような様々な内容のコラムを発信しています。バックナンバーは www.raptokyo.co.jp から

「売上はGoogle次第？」

先日、ある求人サービスを行っている会社の株価が急落しているという話題になりました。史上最年少で東証一部に上場、求人広告に無料で掲載でき、人材を採用した時点で費用を支払う、「成果報酬」という新しい発想で注目されてきた会社です。

アルバイト求人情報をネットで配信している会社ですが、株価急落の原因は利益の落ち込みだそうです。そして、それに影響したのがGOOGLEの検索結果だというのだから驚きました。

ネットからの集客にかかせないSEO対策。確かな情報ではありませんが、その対策に問題があったのではないかと言われています。「アルバイト」「求人」といったキーワードでの検索順位が落ちたことを補うために、キーワード広告を増大。またネット以外の媒体で認知度向上をさせるためにテレビCM等を行った結果、販売管理費がかさみ、利益を圧迫して株価急落の一因になったと市場で憶測が広がったそうです。

GOOGLEのアルゴリズムが変わるたび、このように影響をうける会社が出現し、上場していれば株価も左右されるほどGOOGLEは影響力があるわけです。

ネットを使って認知度をアップさせるためには、やはり検索エンジンの上位に表示させたり、キーワード広告を利用して露出度を上げることもひとつの方法です。しかし、それだけに頼ってしまっている集客モデルは、果たしてどうなんだろう？ そんなことを考えさせてくれたニュースでした。

話は変わりますが、最近の新人社員の多くは情報をネットに頼る傾向が強いそうです。わからないことや困ったことは上司や先輩、仲間に相談し、育っていくものだと思いますが、最近ではGOOGLEやネット検索で解決する人が多いとか。

私も検索をよくするので、それはそれでよいことだと思いますが、それだけではなく「人」と接することにより、相手の考えや話を聞いて自分も学び、成長していくものだと思います。相談した方も、された方も共に悩み、解決策を考えたいというのは、社員にとっても会社にとってもプラスになるのではないのでしょうか。

お客様に対して、ネットでの情報収集代行作業ではなく、自分が経験してきたことや自分が得た知識を自分なりに知恵に変えて提供するほうが結果、役にたてるのではないかと 생각합니다。大半のビジネスは仮想世界の虚業ではなく、リアルな世界の実業であり、「人」対「人」の現場にあるのですから。

上場会社も小さな会社も、ネットを入口にして集客をしていくことは今後も変わりません。GOOGLEは、今後もネットユーザーに対し、正しい検索結果を表示するためにアルゴリズムの改変を続けていくでしょう。しかし、それはそれです。リアルな世界で自社が今、できることは何か？お客様がどんなことに困っているのか、何を必要としているのか？の解決策はモニター画面からではわかりません。「人」と「人」との接点から得た情報が、次の一手につながるヒントになると思います。

ご案内

ホームページ、会社案内、名刺、ノボリ、クリヤファイル etc...
貴社だけのオリジナルデザインで制作します。お気軽にお問合せください。
Tel:042-349-3535



■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。