

◎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

「何をお探ですか？」

皆さんは何を目的にインターネットを使いますか？ 仕事上のこと、例えば業界のことや競合他社の情報、趣味やプライベートでの情報、旅行、グルメ、ブログやSNSなど。多くの人が調べ物で利用していると思います。その中で、「このホームページは役に立った」とか「ここに注文しよう」と思ったのは何でしたか？ わかりやすい情報が載っていた、価格やサービス内容に納得できた、期待していた以上の情報があつたなどが決め手の一つになっていないでしょうか。

GOOGLEが検索上位に表示する、と言っているのはこのようにユーザーに役立つ情報を掲載しているホームページであると言っています。以前は、検索結果に疑問をもつようなホームページが上位に表示されていることもありましたが今後は改善が進んでいくと思います。GOOGLE社の使命は、ユーザーが必要な情報を膨大なネット上から正しく表示し、期待を裏切らないというものです。しかし、AI技術で判断していて、人が介しているわけではありませんので、いまのところ昔ながらのSEO対策で上位にくるかもしれません。

ホームページは、集客のひとつの手段であったり、会社案内として公開したり、人材採用のためなど活用法は様々ですが、お客様側（見る側）になったとき、どのような情報が掲載してあれば役立つのでしょうか？ 多くのお客様は何かしらのキーワードで訪れています。求めている情報が適切にお客様へ届けられることが出来れば、より良い結果になるはずです。

ホームページを見てほしいのはGOOGLE社のロボットではなく、必要としているお客様なのですが、時折、そのようなことを見失ってしまふときがあります。

検索順位やデザインなどを意識するあまり、お客様の求める情報が無い、又は少なくてお客様を逃してしまっていることがあるかもしれません。常に届いてほしいお客様のことを考える必要があります。

先日、ネット広告からあるホームページへ入りました。あまり立派とはいえないホームページでしたが、掲載してある内容は情報が盛りだくさんで、私にとつては、理解し、納得できるものでした。あまり良い言い方ではありませんが、まんまと相手のペースにはまってしまう、商品を購入してしまいました。当初はたいして興味も無かったようなことも気になりだし、隠れた私のニーズが引き出されているような気がしました。

まさに、ドラッカーのいうマーケティングとは「顧客というものを理解し、商品やサービスがぴたりと合つてひとりでに売れてしまうこと」をひとりのお客様として実行してしまつた感じですが。（とても勉強になりました）

商品やサービスによって異なると思いますが、自分がお客さんの立場なら、ホームページに何を掲載していれば安心でしょうか？ お客様が見たときに納得し、理解できるものは何でしょうか？ それらを見つめるためには、お客様が自社に対して何を探しにきているのか？ 客観的な目で再認識し、考えていくことが大事な一歩だと思ひます。

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。

そのホームページ、スマホでみると見にくくないですか？



スマホ対応のことならこちらへ
TEL:042-349-3535 (担当：田島)

2月1日 NEW オープン

教室・スクール情報サイト

ならいごと.net