

# 勝てるホームページ 作成法

首里社会保険労務士法人/一般社団法人JUSTEP

# 1. ホームページ作成の目的

## ➤「お客様」や「利害関係者」への**情報発信**

- ✓会社を知ってもらう
- ✓経営者の”想い”を伝える
- ✓会社のメッセージを伝える
- ✓商品情報を伝える

それだけではない

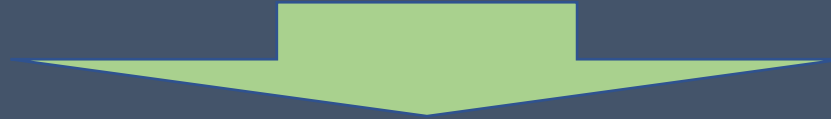
## ➤「情報発信」だけではない。

- ✓顧客への**営業ツール**にシなくてはいけない
  - ホームページで受注までしていきたい。
- ✓求職者のリクルーティングツールでなくてはいけない

# 1-2. 勝てるホームページとは

(仮説)こんなことはありませんか？

- ✓ライバルも自社も、「良い」ことだけをアピールしている。
- ✓広告が競合と似てきてしまい、うまく差別化ができない。
- ✓伝えたいことが伝えられていない。



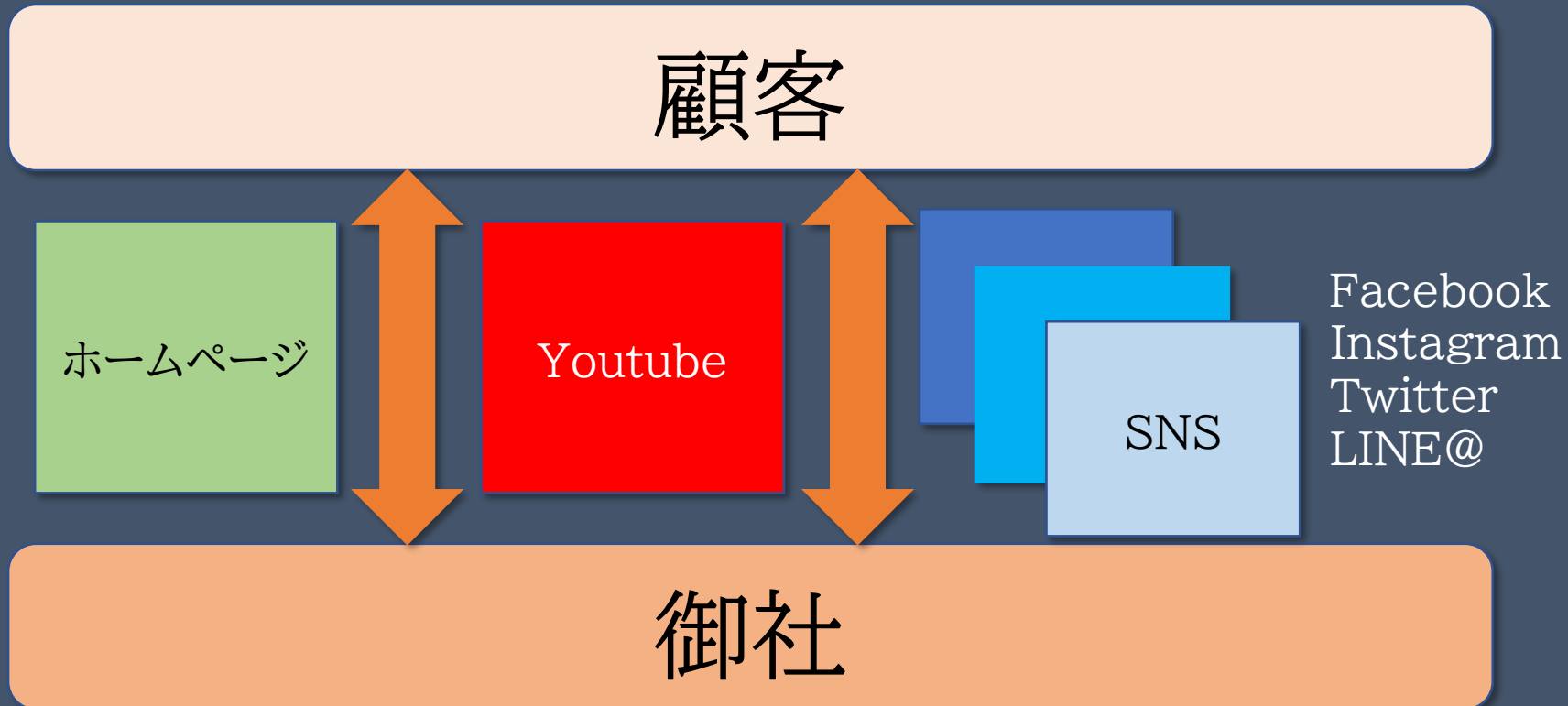
- ✓結局、**価格**で選ばれてしまうのでは無いか？
- ✓結局、**安く**するしかない。
- ✓結果、本当に欲しいお客様を獲得できていない。

## 2. ホームページの役割

- ✓ ホームページは顧客とのコミュニケーションの手段
- ✓ ホームページによって顧客とのコミュニケーションをどうするかで、効果や結果が変わる。
- ✓ 顧客とホームページを通じてどのようにコミュニケーションを行うかを考える必要がある。

# 3.ホームページの役割

- ✓顧客とのコミュニケーションデザインを考えてどうするかが必要
- ✓情報提供？・問い合わせ？・サービス受注？
- ✓どの部分までのホームページやSNSに担ってもらうのか？
- ✓経営者の考える「営業方法」との整合性を考える必要あり



## 首里社会保険労務士法人の助成金セミナー

- **Youtube**の「首里社会保険労務士法人CHANNEL」へのチャンネル登録をお願いいたします！
- 月に12回助成金・公的資金調達セミナーをZoomでの無料セミナーを開催しています。（所要時間は3時間）
- その後、無料での個別相談（別日予約制）を受け付けています。

首里社会保険労務士法人

検索



詳しくはWebで検索してご参加ください！

## 4. 皆さんのサービスはどのような過程で購買(利用orアクション)されるのか？

- 御社のサービスや商品の営業方法は？
  - ✓ 並べておけば“売れる”ものなのか？
  - ✓ 購買まで説得する作業が必要なのか？



- ホームページ(インターネットが)どこまで役割を果たすのが効率的なのか？
  - ✓ 受注まで……△
  - ✓ 問い合わせまで……○
  - ✓ セミナーや説明会参加まで……○
  - ✓ 情報提供のみ？……×
  - ✓ SNS等の会員登録による顧客囲い込み……◎

# 5. 顧客の購買心理

## ✓AISASモデル(電通さんが唱えたモデル)

- Attention・・・気に留める
- Interest・・・興味を持つ
- Search・・・他も探す(ここでCompare(比較が追加)加わる)
- Action・・・購買する(アクションする)
- Share・・・シェアをする。

□Aは広告などで実現

□I～Aまでがホームページ

□Sもホームページをトリガーとすることができる。



## 5-1. 意思決定の心理

✓そのサービスに興味を持った顧客(候補)は、まず情報収集の上下記の評価を行う

- 信用・信頼の評価・・・会社や経営者への信頼
- 有用性の評価・・・自分にとって(本当に)必要なものか？
- 価格の評価・・・有用性との比較で価格が妥当？

上記の3つの観点で評価を行う

- 今は安定した品質の商品やサービス、機能性の高さは、当たり前とされる時代。
- 手頃な物やサービスにあふれる世の中で、商品の差は分かりづらくなってきてしまう。
- 本当の「価値」を伝えられないと、ライバルとの価格競争に追われてしまうのが現状。

## 6. ホームページの重要な要素

✓コミュニケーションデザインを考える

▶気に留めるためにどうするか？

□広告を出す…コピーがホームページと連動しているか？

▶信頼性の付与をどこまで行うか？



✓ホームページでのゴールにどこまで求めるのか？

▶興味を持たせるのみか？

▶問い合わせや顧客の囲い込み(会員登録)？

▶セミナーへの参加？

▶ホームページでのゴールはどこまで求めるか？

## 6. ホームページの重要な要素

▶そのうえでホームページこういった情報提供をするか考える。

□コーポレートページのコンテンツ

### 【信頼感の醸成】

✓会社概要※

✓会社の沿革

✓経営者のメッセージ※

✓スタッフ紹介ページ

✓メディア開催ページ

✓プレスリリース(ニュース)ページ

### 【有用性のアピール】

✓商品・サービスページ※

✓利用事例

✓他社比較ページ

✓お客様の声

## 6. ホームページの重要な要素

□ ホームページだけでなく、多次元(SNS)で対応する。

- ✓ Youtubeチャンネル※(BtoBもOK)・・・登録者を増やす
- ✓ LINE@ (消費財・消費者サービス向け)・・・登録者を増やす
- ✓ Facebookページ( BtoBもOK)※・・・いいね！を増やす
- ✓ Instagram (消費財・消費者サービス向け) ☆・・・フォロワーを増やす
- ✓ Twitter (消費財・消費者サービス向け)・・・フォロワーを増やす

※印は標準的に実装します。 ☆印は業種によってはマスト

□ 業態サービス、運用の稼働などでどのメディアやSNSを作り運用するかを考える。

Youtube +  $\alpha$  で考えるとよい。

## 7. 強いホームページを作るために大切なことは

- ✓顧客ターゲットを明確にする
- ✓ホームページやロゴなど、ビジュアルをSNS等でも統一する。
- ✓説明だけでなく、全体の印象を大事にし、事業やサービスの価値を伝える→YouTube・SNSの活用
- ✓定期的な数値チェックにより、ターゲットのニーズを調査し、さらに価値を高めていく

## 8. 一般社団法人JUSTEPのホームページ制作

### ✓目的と課題をヒアリング

- どのようなお客様にメッセージを伝えたいかを、専門のライターとの対談によりあなたの頭のなかにあるものを引き出します
- 課題については国の認定支援機関認定者がサポート

### ✓専門のクリエイティブチームによるホームページの制作

### ✓YouTubeやSNSを利用したリアルタイムの情報提供機能も同時制作

### ✓ホームページ公開後は、専任のアドバイザーがお客様のホームページ担当者として運用をサポート。(別料金)

毎月500名のセミナー参加、100件のアポイントをホームページから実現しているノウハウをホームページ制作に活かします。

## 9. 一般社団法人JUSTEPのホームページ制作手順

1. Youtubeチャンネルに掲載するための音声によるコンテンツをインタビュー作成し、その音声をYoutubeチャンネルに掲載するとともに、ホームページコンテンツ用に文字起こしを行います。
  1. 会社概要、経営者メッセージ、経営理念、商品紹介(主なもの)、求人コンテンツ用
  2. プロのライターによりテキストはホームページ用に編集を行います。
2. ロゴデザイン、ホームページのデザインを提案いたします。
3. ホームページオープンと同時にYoutubeチャンネル、Facebookページの開設を行います。
4. 広告等に関しては別途専門家を紹介いたします。

# 10. 運用・メンテナンスで効果アップ！

- ✓運用を行いながら、効果を検証し改善することで成果は大きく変わってきます。
- ✓社名やサービス名でインターネット検索された際、どのような表示結果が表れるかも定点チェックを欠かさないようにしてください。
- ✓思わぬ風評被害や、ネガティブな噂、ライバルの登場など、脅威の発見にもつながります。
- ✓ホームページを公開した後は、最新情報の追加や変更のあった情報の更新など、メンテナンスも必要になってきます。
- ✓ブランド価値を下げないために、こまめに情報を更新し、最新の状態に保っておくことは大切です。

ホームページは生き物です



# 11. 補助金の活用

経済産業省の小規模事業者持続化補助金が利用できます。  
(広告宣伝費など持続化施策に使える補助金。HP制作は対象)  
50万円まで2/3助成(ただし採択型なので選ばれないといけない)  
※創業者は100万円まで2/3助成

(利用パターン1)

1. 創業時はスタートパックで簡易ホームページを立ち上げる。
2. 補助金の事業期間で、ホームページのリニューアル、Youtubeチャンネルのリニューアルと広告宣伝(Facebook & Googleなど)を行う。

(利用パターン2)

1. 創業時に、フルパッケージでホームページを立ち上げる。(ホームページ、Youtubeチャンネルの立ち上げ)
2. 補助金の事業期間で、コンテンツの充実とネット広告宣伝を行う(Facebook & Googleなど)

## 12. 制作価格(標準価格)

1. スタートアップパッケージ  
20万円(税別) ~【5ページ程度の基本的なホームページ】  
テキスト編集 10万円~
2. フルパッケージ(ホームページ)  
40万円(税別)~【CMSを利用した更新可能なホームページ】  
+20万円~(Youtubeチャンネル立ち上げ)  
+5万円~(Twitter Instagram アカウント立ち上げ)
3. 運用オプション  
月5,000円~

(令和2年10月現在)

# 11. お問い合わせ

アンケートの記入によりお問い合わせをお願いいたします。

(必ずご回答ください)

<http://jsform.joseikin.in>

より、個別相談の要否を含め  
ご回答ください

☆アンケートページはメールや本動画を  
クリックした元のページからリンクして  
います。

必要な方は、無料個別  
相談をご利用ください



アンケートに返答すると個別相談を予約できるサイトをご案内いたします。

勝てるホームページ制作方法  
月間500名のセミナー参加  
者を集めたノウハウから  
勝てるホームページ  
制作方法をお話しします！