

ITマーケティングセミナー (Web編)

本当に稼ぐ為のWeb利用法とは？

株式会社 アイシーキューブ
〒310-0021 茨城県水戸市南町3-3-43小森ビル5F
TEL029-228-0116 FAX029-233-0882
<http://www.ic3.co.jp> info@ic3.co.jp

1、Web向けの商材とは？

- 情報
- 物販
- サービス

* 売りたいものがあったとしても、その商材がWeb販売に向いているかいないかを見極める。
思い込みで商材を選定しない。

2、ドメインを所得し、 WEBページを作る。

- ドメインの所得はレンタルサーバの契約と同時に行うことができる。
- WEBページは外注する方法もあるが、ホームページビルダーなどのソフトを使って、自分で作成するほうが良い。
- ドメイン、レンタルサーバは比較的安価になっているので、複数所得することも可能。

3、お金を使わない集客を行う。 (その1)

3-1 コストを見直す。広告費、配送費、梱包費をおさえる。

・効果の測定できていない広告はとにかく見直す。

・検索エンジンの利用

ヤフーとグーグルの違い

利用者はヤフー=ユーザー側、グーグル=販売する側が多い
まずはヤフーを攻略するほうが効果は高い。

ただし、グーグルは無料の登録が可能

「ウェブマスターのための Google 情報」

<http://www.google.co.jp/intl/ja/webmasters/index.html>

3、お金を使わない集客を行う。 (その2)

3-2 商品価値を高める。

・装丁・パッケージは見栄えよく(返品防止)

3-3 お客様の声を集める

・格安モニターの利用など

3-4 無料ツールの利用

・メルマガ(マグマガなど) <http://www.mag2.com/>

・ランキングサイト

・ミクシィ

・掲示板

・ブログ

3、お金を使わない集客を行う。 (その3)

3-5 安いツールを使う

・ヤフーオークション(利用料金数百円)

3-6 ターゲットの絞込み

・年齢・地域・職業などを絞って発信する情報を特化する。

3-7 具体的な証拠を見せる

・パーセンテージ、お客様の声など

4、ホームページの成約率を上げていく。(その1)

4-1 トップページで表現する商品やサービスは一つにする。

- ・一番売りたいものだけをトップページに入れる。
- ・複数ある場合は、関連商品として下の方へ配置するか、ドメインを複数所得する。

4、ホームページの成約率を上げていく。(その2)

4-2 見やすいレイアウトにする。

- ・メルマガの登録欄を一番目立つ場所に配置する(左上あたり)
- ・特に読んで欲しい場所は、太字、下線を入れ、背景を変えるなど、目立つようにする。
- ・箇条書きや会話文などを入れる。
- ・申し込み部分をわかりやすくする。(フォームなど)

4、ホームページの成約率を上げていく。(その3)

4-3 お客が次の文章を読みたくなるような見出しにする。

- ・お客様が興味を引く見出し
「素人でもできる～」など
- ・効果がまったく違って来るので、とにかくよく練る。

4-4 お客が更に次を読みたくなるような文章にする。

- ・簡単な文で、わかりやすく。

4、ホームページの成約率を上げていく。(その4)

4-5 顔写真を入れる。

4-6 連絡しやすいように電話番号をわかりやすい位置に入れる。

4-7 無料相談(特にサービス系)をうたう

5、検索エンジン対策

5-1 キーワードを絞り込む。

5-2 サイトマップを登録する。

5-3 キーワードの出し方を工夫する

- ・ページタイトル、文中にキーワードを入れる。
- ・あまりキーワードを多く埋め込むとスパム行為とみなされ、圏外へ落とされる。

5-4 リンクポピュラリティ

- ・他のサイトからリンクを張ってもらう。

(詳細は資料「無料でできるSEO」参照)

6、お金を使う集客を行う。(その1)

6-1 ヤフー

6-1-1 オーバーチャア広告

<http://www.content.overture.com/d/JPm/ays/arp/index.html>

- ・検索連動型広告(審査あり)
- ・広告がクリックされるごとに、広告料金を支払う。

どんなキーワードで広告を表示させるか、あらかじめ決めることができる。広告の内容に興味のある人だけが、広告を見、更に広告に書かれている文章に興味がある人だけが、広告をクリックする仕組み。はじめから購買意欲が相当に高い人だけが見に来るので、費用対効果が高い。

OKWeb、NIKKEI NET、MSN、MapFan Web、フレッシュアイ、Cafesta、Asahi.com、@Womanなどと提携しており、オーバーチャアを利用するとこれらの検索エンジンにも広告が表示できる。

6、お金を使う集客を行う。 (その2)

6-1-2 ビジネスエクスプレス

- ・ヤフーの正式サイトとして登録。
審査料(¥52500)を支払って商用ページとして登録
- ・キーワードで検索してもらおう為、設定によって反応が違ってくる。
- ・キーワードは屋号や 研究会などとしたほうがヒットしやすい。(この場合、特定商取引法のページも同じにする)

6、お金を使う集客を行う。 (その3)

6-2 グーグル アドワーズ広告

<https://adwords.google.co.jp/select/>

- ・開始時 500 円
- ・ターゲット広告 広告がクリックされた回数に応じて課金
- ・サイトターゲット広告 広告の表示回数に応じて課金
- ・広告費用は、広告のクリック単価またはインプレッション単価とアカウントの1日の予算を設定して調整可能。
- ・キーワードを設定するが、反応を計測し、効率の良いキーワードを見つけると費用対効果上がる。

7、料金体系を独自のものに

- 安すぎる設定にしない。安い価格設定で出していたものは、製品のクオリティにあわせて値上げすることも検討する。
- お客様のベネフィットを考え、購入しやすい価格設定を考える。
- サービス系 リピート性の高いメニューを提供する為、初回安くても長いスパンで利益を得ればよい。
- 物販、情報ビジネス系 平均値より上に設定。リピート性のあるものは安くても可
- 組み合わせや増量で値段を上げ、客単価を上げる。
- パッケージ化する。
- 価格を上げる場合は、メルマガ、HPなどでなぜ上げるのかを告知してからにする。駆け込み需要があり、価格改定後も受注はあまり落ちない。
- 市場の選び方 ニッチがよい、コアな層を選ぶ。

8、キーワードを厳選する

- キーワードはページタイトル、文中に入れる。
- 効果的なキーワードの選定は広告を通して実験的に効果測定を行う。
- アクセス解析
- どのキーワードで検索されたか、どのサイトから訪れたかをチェックすることによって、効果的なキーワードを探す。
- キーワードは2語にすると比較的上位に行きやすい。

9、アフィリエイトを利用する

- 他のページで自分の商品を宣伝してもらい、実際販売したら手数料を支払う。
(逆も可能)
- (参考ページ) A8ネット
<http://www.a8.net/>

10、同じお客に何度も買ってもらう(コミュニティ化する)

- 一押し商品をHPやメルマガで紹介してリピート率を高める。
- サービス系は毎月の収入を得る仕組みを作る。
- メール相談を特典にする。
- 会員制のビジネスモデルを作る。
- 電話相談、電話セミナーなどを行う。
- マンツーマンの場合料金を高めに設定する。

11、注意点

- 広告掲載停止を急に受けることがあるので分散して集客する。
- 上位掲載される基準が突然変わる可能性があるため、情報を集めておく。