

# セールスライティング

Vol.014

## ニュースレター

2016年08月

### 島田のひとりごと

ハンズバリューの島田です。

総走行距離 100km を超えるサイクリング大会を 3 つチャレンジしてきました。どちらの大会もめでたく完走証を頂戴することに成功しました。



小国町わらびサイクリング 2016 ツール・ド・さくらんぼ 2016 長岡チャレンジサイクリング  
どの大会も走行距離 100km、総上昇高度 1000m を超える過酷なコースでした

昨年より肉体的にも精神的にも成長(?)した実感があります!今年のサイクリング大会は、残すところ新潟県 2 大会、山形県 1 大会、兵庫県 1 大会です。

まだまだシーズン真っ盛り。がんばります!(^^)

### 実店舗にきく話『自社の強みがお客様に届いていますか?』

お客様といっしょにホームページを作り上げている時に、「グッドポイント 40」という強み分析をすることがあります。(自社の強みをなんでもいいので 40 個列挙するだけの単純明快な強み分析です)

さて、この強み分析。その結果はマーケティング施策やホームページのデザインに大きく反映させます。「お客様に検索していただきたいキーワードは強みであるべきだ」との考えから、最近では検索対策にも活用の幅を広げています。

#### ①あなたのビジネスの特徴は何でしょうか?

グッドポイントから 3 つ「これは!」と思うキーワードを挙げてください

幾つかの特徴による(複合キーワード)で表す特徴でも可

※見込み顧客が《検索窓》にタイプすることをイメージ

1.

2.

3.

#### ②上記特徴は検索順位、何番目でしたか?

この検索ワードの順位を上げれば最短でホームページの効果が期待できる

google

位

Yahoo!

位



# 島田慶資の ホームページ集客塾



## 『ホームページの効果測定』

ホームページにアクセス解析を導入しているとネット広告の予算が効果的に運用出来ているのかがわかります。簡単な数式なので覚えていて損はないでしょう。旅館さんのホームページを想定して説明しますね。

### ① あなたのホームページの平均顧客単価は？

温泉旅館さんの場合 《平均客室単価》 × 《平均利用人数》 × 《平均利用日数》

①	円
---	---

※小数点以下繰り上げ

### ② あなたの平均獲得単価は？

1 番の金額から、《必要経費》と《純利益》を除いた金額

②	円
---	---

### ③ 月次で広告に費やせるご予算は

施策ごとで変動されると思いますが、決断できる範囲

③	円
---	---

### ④ 目標獲得件数を把握しましょう

3 番÷2 番にて計算

④	件(組)
---	------

※小数点以下繰り上げ

ホームページの現状を把握する数値は以下のとおりです。こちらも、定期的にチェックすることをお勧めします。

⑤ 平均月間訪問数は？（一年の総訪問数÷12 で概要を算出）

⑥ ホームページの平均月間獲得件数は？（ホームページで 1 年間獲得した件数÷12 で概要を算出）

⑦ ホームページの予約獲得への転換率は？（6 番÷5 番で算出）

7 番の数字が 1% を超えていれば良いホームページと言えるでしょうね。定期的に計算してみて自社の現状把握に活用ください。（島田慶資）

ドラゴン  
上野美郷の3ヶ月販促カレンダー『上昇気流で新フィールドを目指す』

広告出稿	イベント発生日および内容		対象業種
10月～	11月	七五三 ウェディングシーズン 冬支度  エコドライブ推進月間 クリスマス  グルメイベント 就活シーズン直前 冷え対策 冬の健康対策	式場・写真店・衣装レンタル・着付け・美容院・神社・写真店 結婚式場・生花店・仕出し・ブライダル関係・写真店 各種小売店・自動車ディーラー・自動車用品店・タイヤ店 ガソリンスタンド  自動車ディーラー・自動車用品店 各種小売店・スーパー・仕出し業者・旅行会社・交通機関 旅館・ホテル・観光協会・テーマパーク・イベント会社 レストラン・製菓店・生花店・ブティックギフト雑貨店 主催者・スポンサー・参加団体 キャリアコンサルタント・就活コンサルタント ドラッグストア・各種小売店 リフレクソロジー・メンタルクリニック・ドラッグストア 医療機関・介護サービス
11月～	12月	クリスマス  冬支度  新年準備 帰省シーズン 海外旅行シーズン 冬期講習 風邪対策 忘年会シーズン 住宅購入検討シーズン	各種小売店・スーパー・仕出し業者・旅行会社・交通機関 旅館・ホテル・観光協会・テーマパーク・イベント会社 レストラン・製菓店・生花店・ブティックギフト雑貨店 各種小売店・自動車ディーラー・自動車用品店・タイヤ店 ガソリンスタンド  各種小売店・スーパー・酒店・家事代行・ギフト雑貨店 航空会社・交通機関 旅行会社・交通機関・ペットホテル 学習塾・予備校 予防接種・医療機関・ドラッグストア 居酒屋・レストラン・ホテル 住宅情報サイト・住宅ローン提供金融機関・火災保険会社
12月～	1月	帰省・旅行シーズン お正月映画シーズン 初売り・冬のバーゲン 新年会シーズン 新生活準備 成人の日 冬対策 冬の健康対策 ウィンタースポーツ フィットネスシーズン	旅行会社・旅館・ホテル 映画館・シネコン・レンタルビデオ店 各種小売店 居酒屋・レストラン・旅館・ホテル ヘアサロン・フェイシャルエステ 美容院・衣装レンタル・写真店・居酒屋 自動車ディーラー・自動車用品店・ガソリンスタンド・タイヤ店 ドラッグストア・医療機関・介護サービス 旅行会社・旅館・ホテル・運送会社 スポーツジム・アスレチックジム・ウェルネスクラブ



最近、弊社商品「ホームページ修正サービス」にお問合せをたくさんいただいています。島田が自社ホームページのネット営業に力を入れ始めてからです。ネット営業の方法は、①インターネット広告をしかける→②社内でお客様対応を検討する→③お客様にアンケートや資料を送ると言った一連の流れがあります。詳しく聞きたい方は相談ください。(担当：上野)

# Web 力を経営力に。 あなたのビジネスに 新規顧客を。



# HANDSVALUE

ハ ン ズ バ リ ュ ー

HP : <http://handsvalue.jp>

電話 : 023-674-0797 ( 平日 朝 9 : 00 ~ 夕 17 : 00 )

## 偏集考記

前回の1万円で林檎を売る話、いかがでしたか?! お客様にヒアリングしたところ「インセンティブを付けて売る。林檎の木を1本。その木から取れた林檎はずっとお客様のもの!」や「林檎を苦勞して育てたストーリーを付けて売る。苦勞話をDVDの映画にして林檎の付録にして売る!」など興味深い回答を頂きました。不思議なもので、他社の事例だと改善のアイデアは結構出てくるものです。きっと改善のアイデアがでるのは、現業の社長と発想の視点が違うからなのでしょう。アイデアの良し悪しは別です。

ただ、仕事に忙殺されて会社にこもってばかりでは、新しい視点が得られないのも事実。気晴らしに何処かに行くといいかもしれません。(島田)