

ホームページの"入口から出口まで"を明確にする

◆ホームページ集客に必要な「導線」って?

『導線』とはお客様の心の動き(興味や好奇心)を予想してその感情の高まりからお問い合わせへお客様を誘導する手法が一般的ですが、『導線』を引くためには、まず『動線』を知ることが大切です。

例えば、携帯電話の機種変更を検討しているAさん。

Aさんが携帯を購入する上で既に決定している条件は携帯会社を変えないこと、スマートフォンであることの2点。デザインや機能性についてはまだ決めていません。そんなAさんの検索するキーワードは「**携帯会社+スマートフォン**」。

一方、新規購入を検討しているBさんとはとにかく料金が安いこと、スマートフォンであることを条件として「**安い+スマートフォン**」と検索をします。

どちらも同じくスマートフォンの購入を検討していますが、購入する会社のすでに決定しているAさんと、まだ会社は決めていないがスマートフォンの購入のみを決定しているBさんに対して、**販売側がアピールするポイントが異なる**のは明らか。この違いが『動線』を知るために重要なポイントなのです。



サポートチームブログから見る

お客様の興味を引く!更新のコツはズバリここ!!

● 広告コードを活用して低コストな販促活動を

■2014/07/10 広告コードを活用して低コストな販促活動を

皆さまこんにちは。
エスケイ通信サポートチームでございます。
今年も夏の全国高等学校野球選手権大会の時期が近づいて参りました。
2014年、1位に輝くのはどの都道府県なのか?
全国の熱い高校球児たちの姿を見られるのが今から楽しみです♪

本日のオススメ活用術は
『**広告コードを利用したアクセス解析**』についてご紹介致します。

店舗販促といいますが、皆様は何を想像しますか?

チラシの配布、情報サイトへの掲載、ネット広告、
オフィシャルHP、SNSサイト...等々、
世の中には様々な広告媒体や販促方法が存在しています。

しかしどの広告媒体であっても、コストはつきもの...

『お金がかかるばかりで少しも集客になっていない!!』
『でも、コスト削減にはどれをやめたらいいかわからない...』

などなど、販促活動に関する悩みは尽きません。

またこうした広告媒体からの流入をメインとしている店舗様ほど
それを止めてしまったときのリスクを恐れて更に辞めることができず、
ついには赤字...などといった真のスパイラルに陥ってしまうのです。

さて、こうした広告を利用した販促活動の落とし穴にハマらないために!!

IPmobileの『**広告コード**』を活用しましょう。

『**広告コード**』では
①簡単にQRコードを発行
②アクセスログから広告の反響をチェック
③アクセス先のURLはカスタマイズ可能

広告媒体ごとにQRコードを作成することで、
実際にはどの媒体からの反響が大きいのか一目瞭然!!

広告コード利用した販促活動の詳細はお電話にてお問い合わせくださいませ。

イラスト付きの資料はコチラからどうぞ☆↓↓

http://www.ipmobile-support.com/recommended/cat/entry_1219/

①「何についての記事なのか」を明確に一言で書く。これを心掛けることによってお客様へ主旨が伝わる為、意欲の高い優良顧客を絞り込みやすくなります。

②閲覧者からの共感を得るために実例を載せる。また、「あなたに見てほしい、選んでほしい」という訴求感も大切。「実際にお客様から寄せられた声」を引用することがポイントです。

④「もっと知りたい!」という気持ちに応える『**道しるべ**』に、内部リンクを設置しましょう。

③商品・サービスの魅力を簡条書きで書く。ここはどうしてもダラダラと説明してしまいがちですが、それでは本当に伝えたいところまでたどり着かずにお客様はこのページを離れてしまいます。①と同様ここは簡潔にまとめましょう。

★当社ではホームページ制作、SEO対策システムも取り扱っております★

お気軽にご相談くださいませ