

無料デジタルカタログ

ワードプレス 集客ブログ

スモールビジネスの
ウェブマーケティング

このは屋

※このカタログでは、スマートフォンでも読めるようにフォントサイズを大きく表示しています。

スモールビジネスがウェブ集客を実践する場合、まず最初にホームページを作りますよね。

開業したときには、たくさんのウェブ制作会社から「ホームページを作りますか？」と営業を受けたことでしょう。

で、実際にホームページを作ってみた。制作会社のアドバイス通り、名刺やメールの署名に記載してみた。

ところが、一向に音沙汰なし。ホームページのお問い合わせフォームから来る連絡は、営業メールやスパムメールばかり。

これが多くのスモールビジネスのホームページ集客の実態です。

ここで一念発起した人は、どんなことに取り組むのでしょうか？

■ ホームページ集客の一般的な打開策

○その1：「お知らせ」欄でサイト情報を更新する

「ホームページは作りっぱなしではアクセスが集まらない」という話を聞いて実践する方法です。

サイトの更新情報やプレスリリースの掲載情報、店舗や事務所の移転情報などをのせます。

多くの場合、トップページの「お知らせ」や「News」欄に掲載します。

○その2：アメブロでブログ記事を更新する

「ブログは無料で集客できるので、とても有効です」

と、いろいろなウェブコンサルタントがいてますし、たくさんに関連書籍が出版されています。

それをみて、ブログ集客に取り組みます。

アメブロが最も有名で、無料でできる上にアクセスが集まりやすいので、アメブロでブログ記事を更新します。

○その3：ポータルサイトにページを登録する

今やあらゆる業界に「ポータルサイト」（ウェブ版タウンページ）があります。

これまでのウェブ集客というと「ヤフーカテゴリ（ヤフカテ）に登録しているかどうか」がとても重要になっていました。

登録さえしていれば、勝手にHPにアクセスしてくれるからです。

その流れを汲んで、10個以上のポータルサイトに登録することで、ポータルサイト経由の集客を期待します。

通常はこれらの方法でホームページ集客の挽回を図ります。

でも、実は、、、

■ホームページがなくてもウェブ集客はできる

ホームページがなくても、ウェブ集客はできるんです。

ということでしょうか？

詳細をお伝えする前に、簡単にこれまでのウェブ集客の歴史を振り返ってみましょう。

1. ホームページがあるだけで、問合せがくる時代
2. ポータルサイトに登録していれば、問合せがくる時代
3. ブログを更新していれば、問合せがくる時代

ウェブ集客というのは、大きく3つの時代を経て現在に至っています。

簡単に解説しましょう。

1. ホームページがあるだけで、問合せがくる

一昔前であれば、ホームページさえあればウェブから集客することができました。

そもそもホームページを作っているところが少なかったからですね。でも、だんだんとホームページを作るところが増えてきました。

そうなってくると、お客さんは「どこのホームページが良いのか？」わからなくなってしまう。そこで、登場したのが「ポータルサイト」です。

2.ポータルサイトに登録すれば、問合せがくる

ポータルサイトとは、業界や分野毎にホームページが登録してあるサイトのことです。

「ウェブ版のタウンページ」みたいなものですね。タウンページは一度にいろいろなサービスを見ることができます。

この「一覧性」がとても便利ですよ。ポータルサイトも同じです。

ホームページがどんどん増えていく中で、それらがまとめて掲載されているポータルサイトは、自分に合ったサービスを探す上でとても便利なものです。

特に、ヤフーカテゴリ（ヤフカテ）はポータルサイトの大御所で、ここに登録するかどうかで集客できるかどうかが決まっていました。

だから、登録料が「ウン万円」もするのに、こぞってヤフカテにサイトを登録していたんですね。しかし、ポータルサイト全盛の時代も終わりを迎えます。

原因は、「検索エンジンの発達」です。

3. ブログを更新すれば、問合せがくる

検索エンジンが発達した結果、ユーザーはポータルサイトに頼らずとも、自分で最適なサービスを探ることができるようになりました。

ユーザーがポータルサイトではなく、検索エンジンでサービスを探すのであれば、自分のページが検索エンジンで上位に表示される必要があります。

その結果、発達したのは「検索エンジン最適化（SEO）」という技術です。

SEOにおいては、「ロングテール理論」の考え方が大切となります。用語の意味は気にしなくていいです。

要するに、ホームページのように、10個くらいのページしかないものではなく、ブログのように100個、1000個くらいのページがあるものの方が検索エンジンに引っかかる数が多くなるということです。

つまり、「問合せ数が増える」ということですね。

ただし、「内容の薄い」ものをいくら更新しても仕方ありません。「信頼が第一」の商売において、それでは信頼することができないからです。（言うまでもありませんね）

■今は「コンテンツ全盛の時代」

ですから、ホームページの「お知らせ」や「News」で更新する情報は集客に役立ちません。

サイトの更新情報やプレスリリースの掲載情報、店舗や事務所の移転情報などのことですね。

大切なのは、「良質なコンテンツ」です。それが、商売で最も大切な「信頼」に結びつくからです。

シンプルですね。あらためて確認をしておくと、今は「コンテンツ全盛の時代」です。

つまり、前述の考え方にのっとれば、ブログで「良質なコンテンツを更新する」ということはウェブ集客を実践するにあたっては最適な方法といえます。

極端な話、ホームページが無くてもウェブで集客することができます。

ただ、1つだけ注意点があります。

■注意点：アメブロは商業行為が禁止

ブログをはじめるとあって、多くの方が利用するブログサービスはアメブロです。

アメブロ内には、アクセスを集めるためのいろいろな施策が施されています。アクセスが集まりやすいということは、検索エンジンで上位に表示されやすい。

上位に表示されれば、問合せが増えます。人気の理由も納得できますよね。

これだけみると、アメブロをやらない理由がみつからないくらいです。でも、実は1つだけ重大な問題点があるんですね。

それは「商業行為が禁止されている」ということです。（参照：Amebaヘルプ）

ヘルプをご覧頂ければわかるとおり、Amebaでは公式に商業行為を禁止しています。違反をしているブログは最悪の場合、削除されてしまいます。

「いや、私の知り合いはアメブロで商業行為をしているよ？」と思うかもしれません。

でも、それはたまたまです。ココが大切です。たまたま削除されたのではありません。たまたま削除されていない。こっちが正しいのです。

要するに、ウェブから集客するために有効な方法としてブログを始めたにも関わらず、その主導権はあなたではなく、Amebaが持っているということです。

じゃあ、どうすればいいの、、、？

■ワードプレスは「自社ブログ」を始められる

さて、ここまでの話をお聞きしていかがですか？

どう感じていらっしゃるでしょうか？

- ・ホームページなど無くても、ウェブで集客することはできる

- ・アメブロは商業行為が禁止なので、オススメすることはできない

ということはお理解いただけましたか？この2点さえ、きちんと伝わっているなら十分です。

特に「アメブロでは商業行為が禁止されている」ということが重要ですね。

ブログをはじめの人がどんどんと増えているのはとても良いことです。でも、そのほとんどがアメブロを利用しているというのは、非常にもったいないことなんです。

ブログは自らの商売に直結する部分であるにも関わらず、その主導権をAmebaに握られてしまっているからです。

これは「いつ削除されてしまうのかわからない」ということもあります。そもそも、そのブログ自体「Amebaのもの」ということもあります。

要するに、ブログサービスを利用する以上、その所有権はサービス提供者側にあるということですね。

当たり前の話です。これはアメブロだけじゃありません。

「ライブドアブログ」でも「はてなブログ」でも、「FC2ブログ」でも同じです。

サービス提供者がブログサービスの提供を終了すれば、あなたのブログもなくなってしまいます。もちろん、その前に通知があるでしょうし、ブログサービスを移行すれば良いかもしれません。

でも、これまで検索エンジンで上位表示されていたページデータも、SNSでシェアされたデータも全部削除されてしまいます。

ブログを引っ越すということは、また一からブログを始めるのと、それほど変わらないのです。

- ・ 商業行為が禁止なので、いつか削除されてしまうかもしれない
- ・ ブログを引っ越すことはできるけど、一から始めるのとあまり変わらない

だったら、はじめから自社独自のブログを運営した方が良いと思いませんか？

それを実現できるのが、ワードプレスというものなんですね。ワードプレスとは、自社独自のブログを始めることのできるサービスです。

自社でブログを運営する場合には、ドメインとサーバーの2つを用意する必要があります。これらは有料なのですが、ワードプレス自体は無料です。

もちろん、商業行為は自由ですし、ブログを引っ越すする必要もありません。つまり、何十年後まで価値の残る「土地」や「建物」のように「資産」になります。

これだけ魅力的なワードプレスですが、導入するのに必要なステップはわずか3つだけなのです。

■ワードプレスを導入するための3つの手順

○その1：サーバー・ドメインを契約する

サーバーは「土地」。ドメインは「住所」。サイトは「建物」です。

自社独自のブログを始めるにあたっては、まずサーバーとドメインの2つを準備する必要があります。合わせて、1万円もしません。小難しそうですが大丈夫。

用意するのは、楽天やアマゾンで商品を買うのと同じくらい簡単です。

○その2：ワードプレスをインストールする

サーバーとドメインを用意できたら、あとはそこにワードプレスをインストールします。

すごく難しそうですね。でもこれも大丈夫。多くのサーバーでは、ワードプレスの「自動インストール機能」があります。

そのボタンさえクリックすればいいので、スマホアプリのインストールくらい簡単です。

○その3：テーマ・プラグインをインストールする

ワードプレスをインストールしたあとは、「テーマ」と「プラグイン」をインストールします。

いふなれば、部屋のインテリア装飾のようなものです。新居を家具や家電でカスタマイズするのと同じように、ワードプレスの初期設定をおこないます。

これが完了すれば、あとはブログ記事を更新するだけです。

このようにワードプレスの導入は、パソコン初心者であろうと誰でも簡単に実践することができます。

たとえば、キーボードを指一本でしか押せないとしても、全然大丈夫です。

まとめると、

1. 楽天やアマゾンで商品を買うように、サーバーとドメインを契約する
2. スマホアプリをインストールするように、ワードプレスをインストールする

3. 新居を家具や家電でカスタマイズするように、テーマやプラグインを入れる

ということです。

とはいえ、自分でできるのかどうか不安な部分があるかもしれません。

そんなあなたのために今回、ワードプレスとブログ集客を攻略するウェブセミナーをご案内します。

ここまでお読み頂いて、もし私たちのメッセージにご共感頂けたのであれば、ウェブセミナーにご参加ください。

あなたとウェブセミナーでお会いできることを楽しみにしています。