

こんにちは！

先日お知らせした通り、今年から月に1回、マハナコーポレーションでホームページを作成してくださったお客様向けにメールマガジンを書くことにしました。

せっかく作ったホームページを活用して、大いに集客に役立てていただきたいと思えます。



☆今月号の内容☆

- (1)ヤフー、グーグル対策 (SEO) の基本の基本
- (2)ホームページでの集客について【ネット営業力チェックリスト！】
- (3)ご紹介キャンペーン
- (4)編集後記



(1) ヤフー、グーグル対策 (SEO) の基本の基本



よく、「どうすればヤフーで上位に表示されますか？」と聞かれます。かつては単に皆でクリックしまくって何度も表示させればいいのか、ソースコード (ホームページの裏側) に「meta key word」として言葉を指定しておけばいいとか言われていました。が、今では両方とも全く効果なしです。

その代り、もっと複雑で難しい理論が沢山登場してきました。全部で200種類以上あると言われていています。これら、ヤフー・グーグルの仕組みに対して色々手を打ってホームページを上位表示させることを「SEO」といいます。

(Search Engine Optimization:検索エンジン最適化)

それだけで本が何冊もでていますし、SEO 専門家という人たちも沢山います。SEO の中には簡単にできることや、莫大なる時間とお金をかけて、数年後に成果が出るといったレベルのこともあります。これだけで月に1千万円以上(!)、費やしている会社もあるくらいです。

さてその SEO ですが、まず大きく分けて「内部 SEO」と「外部 SEO」というのがあります。

内部 SEO というのはホームページ自体を最適化する方法で、文章や見出し、

構成、裏のコードなどを SEO の観点から計算してホームページを作ることを言います。あまり重たい写真や動画を載せないことも、とても重要です。幸い、弊社が制作したホームページは作った時点で内部 SEO は完成度が高いはずです。（他社は超・高い別料金をとって内部 SEO を追加でやるところが大半です...）

また、一概には言えませんが、デザインに凝り過ぎているホームページは内部 SEO が弱い傾向にあります。

そして外部 SEO です。これは、「たくさんのホームページからリンクをもらう」+ 「いいホームページからリンクをもらうか」ということです。

まず第一に、個人のブログとか知人の会社のホームページなどで、「格安の XX なら△△商店」というようにキーワードが入った文章を一言いれてもらって、その言葉をクリックすればホームページにジャンプするようにしてもらうことです。この数が多いほど有利です。これを「リンクを張る」と言います。

次に大きなホームページ、例えば大企業のホームページに上記のようなリンクがあると効果絶大です。狙い目は所属している協会や区役所、商店街のホームページです。この辺は大企業に準ずる威力がある上、頼めば載せてくれる場合が多いのです。

これらすべてがヤフーやグーグルのシステムで自動的に判断されて、順位が決定されるという仕組みです。

☆☆次号からは、少し具体的な SEO テクニックを書いていく予定です！☆☆

■ ■ ————— ■

(2) ホームページでの集客について【ネット営業力チェックリスト！】

□ □ ————— □

SEO でヤフーで上位になったら、それだけである程度の集客は期待できます。しかし、それだけで千客万来なんてことはありません。ホームページは営業の道具の一つに過ぎません。この道具をいかに使って営業するかが、みなさまの営業力なのです。

▼さて、みなさんは次の 1-10 までのうち、どれだけ実行していますか？▼

1. 自分の名刺にホームページのアドレスが書いてある。

2. お客様に出すメールの下に、ホームページのアドレスが常々書いてある。
3. ブログを持っていて、週に一度以上更新している。
4. 提携業者や友人、協会などのホームページからリンクがある。
5. ツイッターを使っている。
6. ホームページを使った営業・集客についての本を1冊以上は読んだ。
7. ライバル会社のホームページは常々チェックしている。
8. お客様や見込み客あてにメールマガジンを定期的に発行している。
9. グーグルやヤフーの有料広告を使ったことがある。
10. ビラ、パンフ、雑誌、駅広告などのアナログ広告も活用している。

結果判定：

>○が 10 個

あなたは既にネット営業エキスパートです！これ以上、このメルマガを読む必要はありません！

>○が 5-9 個

十分な営業努力をしているようです。さらに手段を増やせば相乗効果が期待できます。

>○が 1-4 個

ホームページは営業道具の1つに過ぎませんが、道具というのは使い方次第。色々な方法を積極的に試してみたいはいかがですか？

>○が 0 個

ホームページは作っただけでは効果はありません。まだホームページからの問合せが1件もないのでは？方法は沢山あるので、是非ご相談ください！

ホームページは、その使い方次第で強力な集客マシンになるはずですよ。

マハナコーポレーションのお客様の中では成功者が沢山います。

まだうまくいっていない方は、是非お気軽にご相談ください！

☆☆次号からは、これらの営業戦略を少しずつご紹介していきます。☆☆



(3) ご紹介キャンペーン！



【JCB ギフトクーポン 3,000 円分プレゼント】

◇◆期間：2010年1月25日～2010年3月31日まで◇◆



「ホームページを作りたい」というお客様をご紹介ください！

期間内にご紹介くださった方が、マハナコーポレーションで50,000円以上

のホームページ制作をお申込みくださった場合に、JCB ギフトクーポン
3,000 円分をご紹介者の方へプレゼントします！

~~~~~

▼▼▼詳しくはこちら！▼▼▼

<http://www.mahanacorp.com/campaign.html>



(4) 編集後記



数日前、「メールマガジンを始めます」という予告をお送りしたところ、  
あるお客様から、即座に、「待ってました！是非お願いします！楽しみに  
しています！」との返事を頂きました。本当に嬉しく思いました。

つたない文章で読みづらいところも多々あるかと存じますが、期待に少し  
でもお応えできるよう、精一杯頑張っ続けていくつもりです。

ご意見、ご感想など、お気軽にお申し付けくだされば幸いです。

マハナコーポレーション 清水周一

\*\*\*\*\*

株式会社マハナコーポレーション

<http://www.mahanacorp.com/>

電話：03-4360-5648

お問い合わせ：[inquiry@mahanacorp.com](mailto:inquiry@mahanacorp.com)

毎日更新！格安ホームページ作成会社の日記：

<http://mahanacorp.jugem.jp/>

\*\*\*\*\*