

■■■
このたびの震災で被害に遭われた方々、心よりお見舞い申し上げますと共に、被災地の一刻も早い復興をお祈りいたします。

突然、秋になりました！

周りではくしゃみをしている人が沢山いますが、みなさまは大丈夫ですか？
スポーツの秋、食欲の秋...そして仕事の秋です！今月も張り切っていきたい
と思います！

◆◇◆◇◆◇◆◇◆◇◆◇

☆今月号の内容☆

- (1)ヤフー、グーグル対策 (SEO) 【NG 集その 2】
- (2)ホームページでの集客【ブログの書き方テクニック 6】
- (3)秋のキャンペーン！
- (4)編集後記

■■
(1) ヤフー、グーグル対策 (SEO) 【NG 集その 2】

□□

前回は、やってはいけない SEO、効果が薄い SEO の例として「隠しリンク」
「有料リンク」、「相互リンク」について書きました。

今回は「NG 集その 2」と題して、ちょっと専門的なことを書いてみます。

1. クローキング<<絶対に NG！>>

クローキングとは、検索エンジンが巡回して閲覧するページと、実際に人間が閲覧するページを意図的に変えることを言います。

システムを少し設定すれば、検索エンジンがアクセスした時と人間がアクセスした時を判別して、表示を変えることができるのです。

検索エンジン向けのページにはとにかく写真を少なくキーワードを多く入れて、検索エンジンが読みやすいように徹したページを作り、人間向けには写真や動画を入れたキレイなページを作るという方法です。

この方法は数年前にグーグルが見破る技術を開発してしまい、今では完全な NG です。やると、検索対象から外されてしまいます。

(余談ですが、ドイツの大手自動車メーカー B のホームページが、これ

が原因で一時グーグルで検索されなくなりました。)

2. メタタグキーワード<<やってもいいけど効果なし>>

ホームページを作るときのソースコードにキーワードを指定する欄があります。これを「メタタグキーワード」と言います。

初期の SEO では、ここにキーワードを書くだけでよかったです、とにかくむやみにキーワードを詰め込む人が沢山いました。そのうちに詰め込み過ぎは NG になって、昨年ついに、この欄自体が無効になりました。グーグルもヤフーも、「メタタグキーワードは見ない」と発表しています。

書いておいてもマイナスではなく、グーグル、ヤフー以外ではまだ読んでいるところもあるかも知れないので、書くことは OK ですが、SEO 上の効果は極めて低いと思った方がいいでしょう。

☆☆次号は「SEO の NG 集その 3 / 文章の最適化」です。☆☆

(2) ホームページでの集客【ブログの書き方テクニック 6】

前回はネタ切れの時のテクニックについて書きました。今回は、ビジネスにも SEO にも有効なビジネスブログの書き方についてです。

1. 本業に関連付ける

以前にも書きましたが、ビジネスブログであるからには出来る限り本業のことを沢山書くのが一番効果的です。(ネタ探しが大変ですが...)

自分の趣味の話や酒の話、旅行の話も楽しいしネタも尽きないのですが、それでは本業の集客には威力を十分に発揮できません。

ラーメン屋さんならラーメンの歴史、作り方、種類、地域別特色...などを日々書いていけば、それらのことを検索した人に見てもらえる可能性が高くなり、そして集客に役立てることが出来ます。どんな商売でも同じだと思います。

2. 最適なブログタイトルをつける

ブログそのもののタイトルは SEO 上、最重要ポイントです。

ここに「清水店長の日記」なんてタイトルをつけてしまっただけでは、もったいないと思います。

渋谷のラーメン屋なら、「渋谷のラーメン・マハナ軒の店長日記」とすれば最適でしょう。

3. 日々のブログのタイトルも考える

日々のブログのタイトル部分も、SEO上、重要なポイントです。

ここに「いい一日だったね」なんてタイトルを付けてしまうのはもったいないでしょう。こんな言葉で検索されることはないからです。

やはり、ラーメン屋さんなら「渋谷の美味しいラーメン新発見」のようにとにかく集客キーワードを考えたタイトルを日々付けるのが大切です。

4. 情報を出し惜しみしないこと

本業の、大切なノウハウに関する事はなかなかブログには書きづらいと思います。とくに秘密のノウハウがある場合などは公開できないでしょう。

でも、出来る限り、可能な限り、ブログに書いてしまうのも手です。

味噌ラーメンの秘伝のレシピを書いたら、お客さんが来てくれなくなる...と思いがちですが、大抵はその反対です。

秘伝のレシピを見ただけで家で同じラーメンが作れるわけではないでしょう。作ってみて、やっぱり店に行かなきゃと思う人が沢山いるはずですよ。

また、「なるほど。これだけこだわって作っているんだな」と思ってもらえれば、やはり集客効果はあります。

有名店のシェフが料理番組に登場して、店の料理の作り方を説明するのと同じです。ノウハウを公開することは、最終的には集客につながる場合がほとんどです。

★★★

さて、ブログの書き方を6回にわけて書きましたが、いかがでしたか？
せっかく毎日一生懸命ブログを書いているのだったら、単なる趣味で終わらせずに少しでも集客に役立てていただきたいと思います。

次号は「効果的なページ構成」として、集客するためのホームページのページ構成について書く予定です。



(3) メルマガ限定！秋のキャンペーン（2011年11月30日まで）

□□—————□

☆☆☆英語ページ作成3ページ3万円！☆☆☆

通常1ページ15,000円のところ、
なんと、3ページで30,000円！（翻訳込み）

今、本格的に海外進出を計画されている方はもちろん、将来的に考えているという方、予定はないけどイメージアップを図りたいという方、是非ご利用ください。

トップページ+業務案内+会社概要だけでも英語で作っておくと、随分とイメージが違うものです。

期間限定、本メルマガを受信した方限定です。お早めどうぞ！

■ ■ ————— ■

(4) 編集後記

□□—————□

震災後6カ月が経ちました。

被災地の復興、被災された方の生活問題、原発問題...まだまだ問題は山積みですが、ビジネス環境は大部分が平常に戻りつつあります。

テレビや新聞を連日埋めている不景気なニュースばかり気にしていても仕方ありません。不景気、逆境にも勝つ方法を、みんなで一丸となって見つけようではありませんか！

ネットを使った販売方法、マーケティング方法など、どうぞお気軽にご相談ください！

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：info@mahanacorp.com

365日必ず更新！格安ホームページ作成会社の日記：

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