

梅雨らしい不安定な天候が続きます。こんな時は思い切って丸1日内勤の日を作り、新しいことを計画してみてもいかがでしょうか？



☆今月号の内容☆

- (1) ネット小話【スマートフォン5】
- (2) ホームページ以外での集客【集客のアイデア2】
- (3) お知らせ
- (4) 編集後記



## (1) ネット小話【スマートフォン5】



前回はスマートフォン（＝スマホ）の定番アプリ（＝ソフト）について書きました。今回は、私のお気に入りアプリを2つ紹介してみます。

### 1. メトロタッチ

前回「乗換案内」を紹介しましたが、そのプラスとして便利なのがこれです。タッチすると地下鉄路線図が出て来て、その中の駅をタッチすると、駅のホームと出口番号が書いた案内図がでてきます。

私は急いでいる時は、電車を待つ間に次の駅の出口をチェックしておき、駅に着いて移動しなくていいように最適な車両に乗るようにしています。これで時間が2-3分は短縮できるので、乗り換えがあるときは大きな節約になるはずです。

### 2. エバーノート

PCや他のツールと完全連動できるという意味では前に紹介したドロップボックスに似ているのですが、こちらは最初からメモになっています。エバーノートを立ち上げるといきなりメモがでてくるので、そこに思いついたこと等をさっと書いておきます。書くのが面倒なら音声でも写真でも構いませんし、その組み合わせでもOKです。例えば面白いものを見つけたら写真を撮って、その状況や感想をしゃべって録音しておけば、後で整理が簡単です。もちろんPCに連動していますし、ずっと保存してあるので、後日PCで整理する時も楽です。大ヒットしているツールですが、私は最初は聞いても良さが分からず、

使ってみると...便利さを実感しました。とにかく使ってみることでですね。

最近私がよくやっている方法は、新規のお客様を訪問する時にオフィスのパソコンでお客様の住所と担当者の名前、電話番号をパッとエバーノートに入れておきます。打ち合わせ資料のファイルも添付します。10秒で完了。そして乗換案内やメトロタッチを使って電車に乗って、現地に着いたらこの住所をタッチして地図を出して、歩きます。打合せではタブレットPCで資料を出して、見ながら話します。

これらの準備は昔なら全部印刷していましたが、今ならエバーノートに移すだけなので、本当に10秒しかかかりません。格段に効率的です。

とにかくマニュアルを読むより、考えるより、ドンドン使ってみることに。スマホに関してはこれに勝る習得方法はありません。

☆次号ではスマートフォンの最終回として、何を選ぶかについて書きます。



## (2) ホームページ以外での集客【集客のアイデア 2】



先月号はサテライト戦略の説明とその注意について説明しました。今回は具体例を書いてみます。

### 【具体的なサテライトホームページの例】

#### 1. 対象地域別のホームページ

地域密着型のサービスや実店舗があるサービスで使える例です。

例えば渋谷と恵比寿の中間点くらいにある美容院なら、最初は「渋谷のXXサロン」というようなホームページを作りますが、その後で「恵比寿のXXサロン」という内容でホームページを作るのです。もちろん1つのホームページで両方を載せることは可能ですが、2つに分けた方がSEO効果があり、また入口が増える分、集客効果も期待できます。

#### 2. 製品やサービス別のホームページ

例えば中古車屋さん。「レグザスの中古車ならXXモーターズ」というホームページを持ちながらも、「パジェロの中古車ならXXモーターズ」というホームページも作ります。1と同様、SEO効果と入口増による集客が

期待できます。

ちなみに弊社は「中国語ホームページ作成」の専門ページを持っています。

### 3. ノウハウ別ホームページ

取り扱い製品やサービスについて深く掘り下げたホームページを作ります。例えば弊社なら「ホームページ作成料金の相場」という専門ホームページを作っています。ラーメン屋さんなら、ラーメンの種類や歴史、作り方などを書いたラーメン専門ホームページを1つ持ってもいいでしょう。

これらに検索でたどり着いた人が、「誰が書いているんだろう？」と思ってメインのホームページに来てくれればいいですし、もちろん最初からメインに誘導するための大きなバナーを載せておいてもいいのです。

### 4. 本業と全然関係ないホームページ

例えばラーメン屋さんのご主人が旅行が大好きだとします。そして旅行について書いたホームページを作ってしまう。自分が行ったところやこれから行きたいところなどについて、読んでいて面白いぐらいの情報を沢山書いておきます。

ここから直接的に集客することは（滅多に）できませんが、このホームページが人気のホームページになって色々と紹介されたりリンクを受けたりすると、このホームページからリンクを張っている本業のホームページも自動的にランクがあがってきます。

地味な戦略ですが、コツコツやっていると効果は確実に期待できるのです。

☆次号では集客のアイデア3と題して、郵便による集客方法のアイデアをいくつか紹介します。



### (3) お知らせ



#### 【バックナンバーについて】

昨年1年分のメルマガは弊社のホームページに公開してあります。

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

今年の分については、本号で半年分になったので、来月中にはまとめて、

同じページに公開したいと思います。

最新の IT 事情やホームページでの集客ノウハウが沢山掲載されているので、是非ご活用ください。



#### (4) 編集後記



最近、SEO 強化やリニューアルについてのご相談を頻繁に頂くようになりました。

弊社がホームページを制作し始めたのが 2007 年なので、その頃に作ったホームページをそろそろリニューアルしたいという方、また、新しい商売が 5 年経過して軌道に乗ってきたので、さらに SEO を強化して集客したいという方、海外にも情報発信したいという方...色々な方がいらっしゃいますが、みなさん非常に前向きで熱心な方々ばかりです。

SEO 強化、リニューアル、集客戦略、英語化、中国語化など、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

お問合せ：[info@mahanacorp.com](mailto: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/>

本メルマガ、バックナンバー集：

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

\*\*\*\*\*

=====

※このメールマガジンは、マハナコーポレーションでホームページを作ったお客様、管理契約をしてくださっているお客様を対象にお送りしています。本メールマガジンの配信中止を希望される方は、次までご一報ください。[info@mahanacorp.com](mailto:info@mahanacorp.com)

※このメールマガジンは自動配信システムを使っていますが、このメールに返信することも可能です。また、その他、お問合せは下記までお願いします。  
[info@mahanacorp.com](mailto:info@mahanacorp.com)

=====