

こんにちは！

先月のメールマガジン1号が意外なほど(?)好評だったので、第二号も
気合をタップリ入れて、書いていきます！

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
たいと思います。

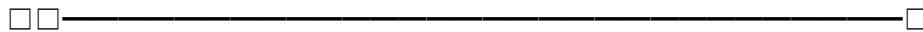


☆今月号の内容☆

- (1)ヤフー、グーグル対策 (SEO) 【本当の内部 SEO】
- (2)ホームページでの集客【メールにも常にホームページアドレスを！】
- (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) 【本当の内部 SEO】



前回は SEO には内部 SEO と外部 SEO があることを書きました。

内部 SEO というのはホームページ自体を最適化する方法、外部 SEO は、
「たくさんのホームページから、いいリンクをもらう」ことでしたね。

さてその内部 SEO。

一番よく言われているのは、メタタグというものです。

ホームページを構成するソースコード (ホームページの裏側) の上部に

「meta name="keywords"」という個所があり、そこにキーワードを羅列
しておけばヤフーもグーグルも検索してくれる...と言われていました。

しかしこれは 10 年前の SEO です。今ではヤフーもグーグルも、ここに
書かれたキーワードは完全に無視しています！ (でも、いまだに多くの
自称「プロ」の人たちですら、これをやれば SEO だと思っています。)

今、大切なのはキーワードを適度に含んだ文章とその書き方。そして配置。

文中には適度にキーワードがあるのが理想です。適度というのは 7%以下
とも言われていますが、それほど固着する必要はありません。不自然で

なければ大丈夫です。

文中でも、単なる文章よりもタイトルや大見出し（専門的には **title**、**h1**、**h2** といいます。）に書いているのが特に効果的です。タイトルというのは、ホームページを見るブラウザの一番上、青いバーの中に書いてあるヤツです。また、これらを書くときに出来る限り重要キーワードを前にもってくるのが大切です。

例えばラーメン屋さんなら、「マハナ軒／渋谷の味噌ラーメン」よりも、「渋谷の味噌ラーメン／マハナ軒」と書くのです。

なぜでしょうか？

最重要的な **SEO** キーワードは「マハナ軒」でなく、「渋谷」「味噌ラーメン」です。検索キーワードとしては店名や会社名よりも一般的な言葉が多いでしょうし、固有名詞なら競争が少ないので勝手に上位にくるのです。

なので、固有名詞でない重要キーワードを先頭に持ってくるのが正解です。

また、画像の文字はヤフー、グーグルのエンジンは読んでくれません。会社ロゴやイメージ画像に入っている飾り文字、カッコいいメニューボタンに作りこまれた文字などは、機械が見れば文字として読めないのです。

デザイン的には画像文字より劣りますが、出来る限り文字は画像ではなくテキストとして掲載することがポイントです。

機械が読める文字と読めない文字の例：

<http://www.mahanacorp-tokyo.com/seo-sample201102.html>

たったこれだけのことで、検索結果順位が大きく変わります。

☆☆次号は、内部リンクについて書く予定です！☆☆

■ ■ ————— ■

(2) ホームページでの集客【メールにも常にホームページアドレスを！】

□ □ ————— □

自分の名刺に電話番号、メールアドレス、ホームページアドレスが書いてあるのは、今や当たり前です。みなさまも大抵はホームページアドレスを

名刺に書いていると思います。しかし、いつも出すメールに電話やホームページアドレスを書いていない人がまだ多いのでは？

メールは是非、自動署名を使いましょう。設定しておけば、メールを書くたびに自動的に電話番号やアドレスなどが最下部に挿入される仕組みです。

▼▼自動署名の設置方法▼▼

Outlook Express、Windows メールなら「ツール」>「オプション」>「署名」
Outlook 2000-2007 は「ツール」>「オプション」>「メール形式」>「署名」
いずれも四角い枠が出てくるので、そこに名刺と同じように会社名、電話、ファックス、メールアドレス、ホームページアドレスなどを書いておけば、OK です。

受けた方は電話をかける時はもちろん、貴社を上司に説明するときや他人に紹介するときも気軽にその情報を利用してくれることでしょう。

「相手は自分をよく知っているから」と言うようでは営業として「？」です。逆に皆さんは他人の電話やホームページアドレスをすべて覚えていますか？

いかに相手が簡単に電話をかけてくれるか、ホームページを見てくれるかは、営業ではとても大切なことだと思います。

☆☆次号は、ブログについて詳しく書きます。☆☆

■ ■ ————— ■
(3) 引き続き、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！▼▼▼



(4) 編集後記



メールマガジンによく付いている決まり文句、「このメールは自動配信なので、返信できません」。前回のメルマガに私もそう書いておきました。(とこいつつ、実は返信も受けられるようにセットしておいたのです。)

でも実際は、びっくりするほど多くのお客様が、メルマガにそのまま返信してこられました。もし返信が本当に受けられなかったら、大切なお客様からのメールを見落とすところでした。

もちろん、弊社はシステムの行動よりもお客様の行動が優先です！

今回より、正々堂々と「返信も出来ます！」ということにしました。こちらがシステムを設定変更すればいいだけの話です。

お気づきの点など、どうぞ何なりとお気軽にお申し付けください。

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：inquiry@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/>
