

経営者のための ホームページ作成講座 ②

マーケティングとホームページ
～どんなホームページを作るのか～

本日の内容

- どんなホームページを作るのか
- SEO対策の位置付け
- ところで「儲け」とは
- これからのマーケティングとは
- リピート客を呼ぶコンテンツ作り(事例紹介)

● どんなホームページを作るのか

■ どんなホームページを作るのか

● どんなホームページを作るのか

● SEO対策の位置付け

● ところで「儲け」とは

● これからのマーケティングとは

● リピート客を呼ぶコンテンツ作り(事例紹介)

経営者が望むホームページとは

■どんなホームページを作るのか

簡単に更新したい

アクセスを増やしたい

商品を販売したい

IT成熟度は？

経営資源は？

人モノ
カネ 情報

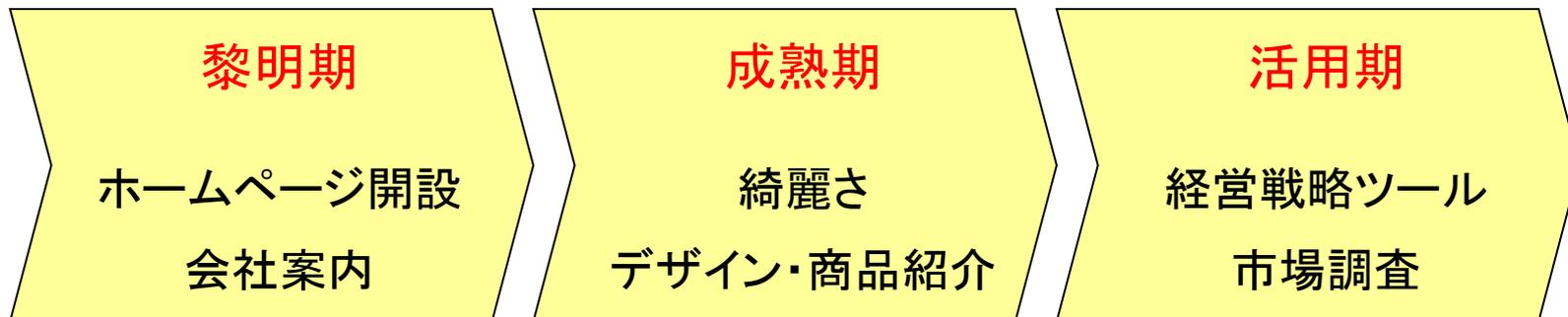
人材 文化
環境

目的を絞る

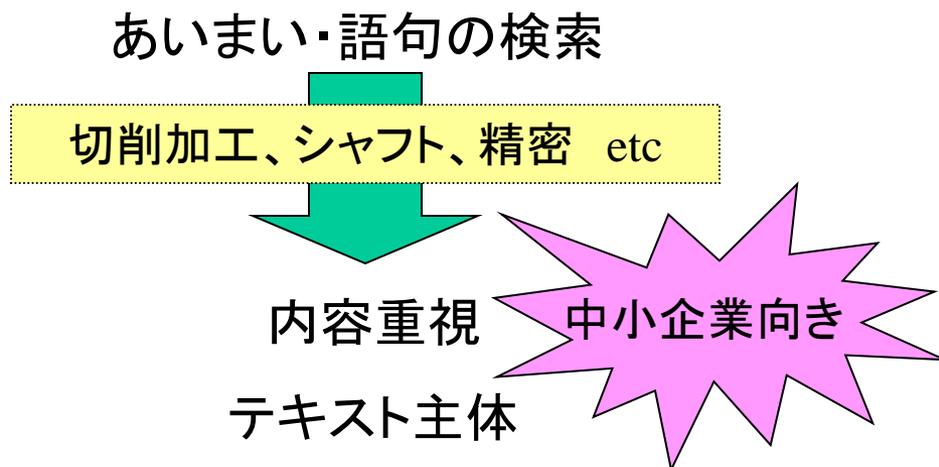
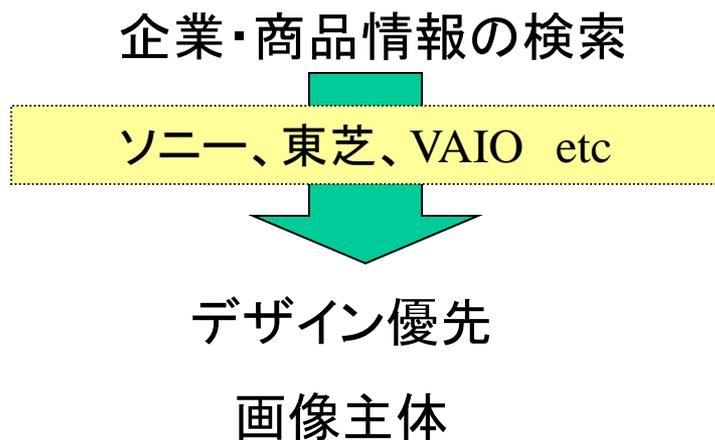
魅力あるホームページとは

■どんなホームページを作るのか

ホームページの変遷



顧客は何を望んでいるか

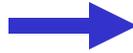


ホームページの設計

■どんなホームページを作るのか

自社の強みを活かす

商品数、商品力



カタログ型

技術・業界ノウハウ



日記風

価格競争力(商品)



ショッピングモール出店

販売ノウハウ(実店舗)



ショッピングサイト

簡単

難しい

● SEO対策の位置付け

■ SEO対策の位置付け

● どんなホームページを作るのか

● SEO対策の位置付け

● ところで「儲け」とは

● これからのマーケティングとは

● リピート客を呼ぶコンテンツ作り(事例紹介)

アクセスを増やしたい

■SEO対策の位置付け

●SEO対策とは？

お買上 = 人通り × **集客率** × 成約率
(来店率)

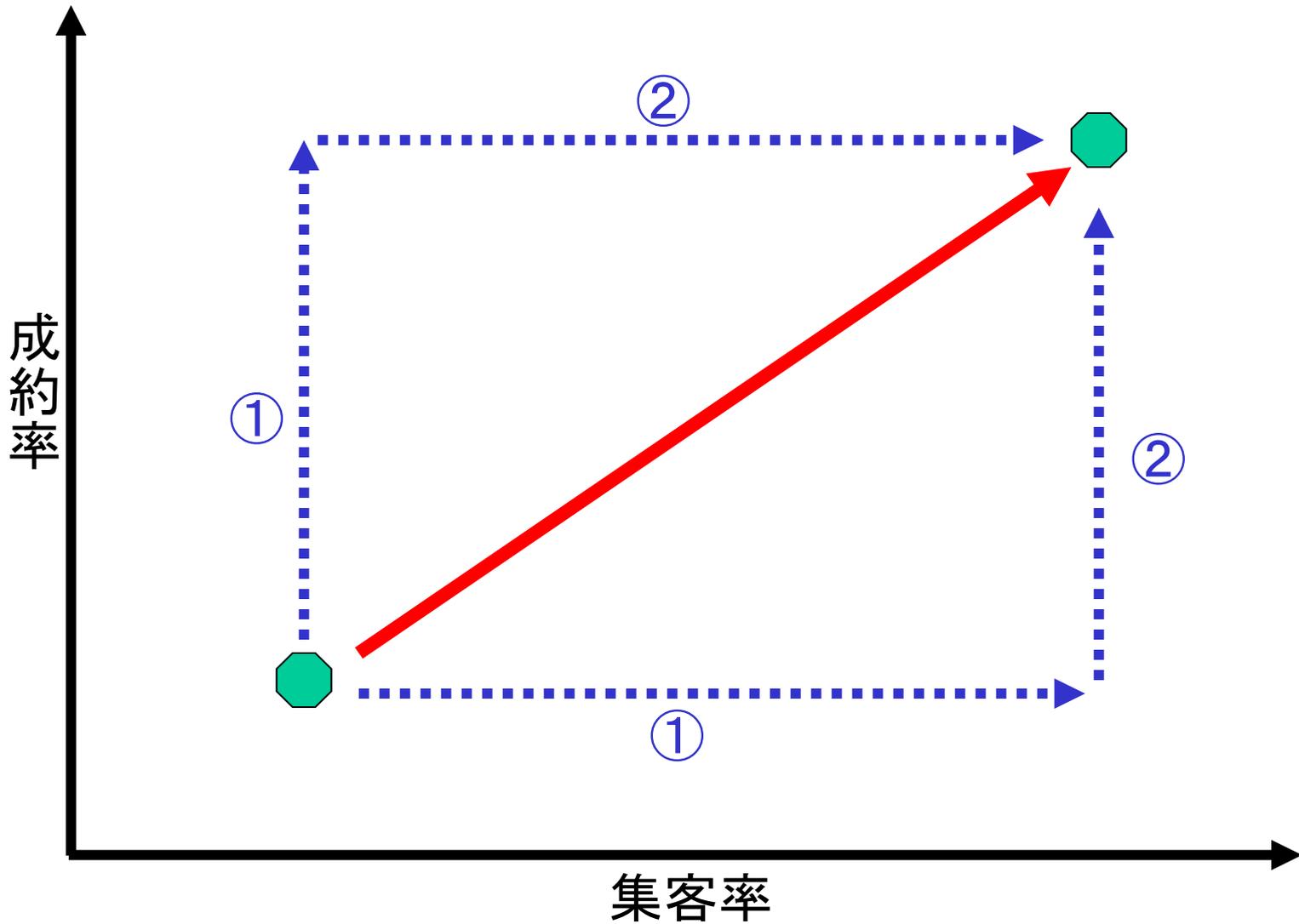
●来店率を上げるには？

広告媒体の多様化

※SEO: Search Engine Optimization

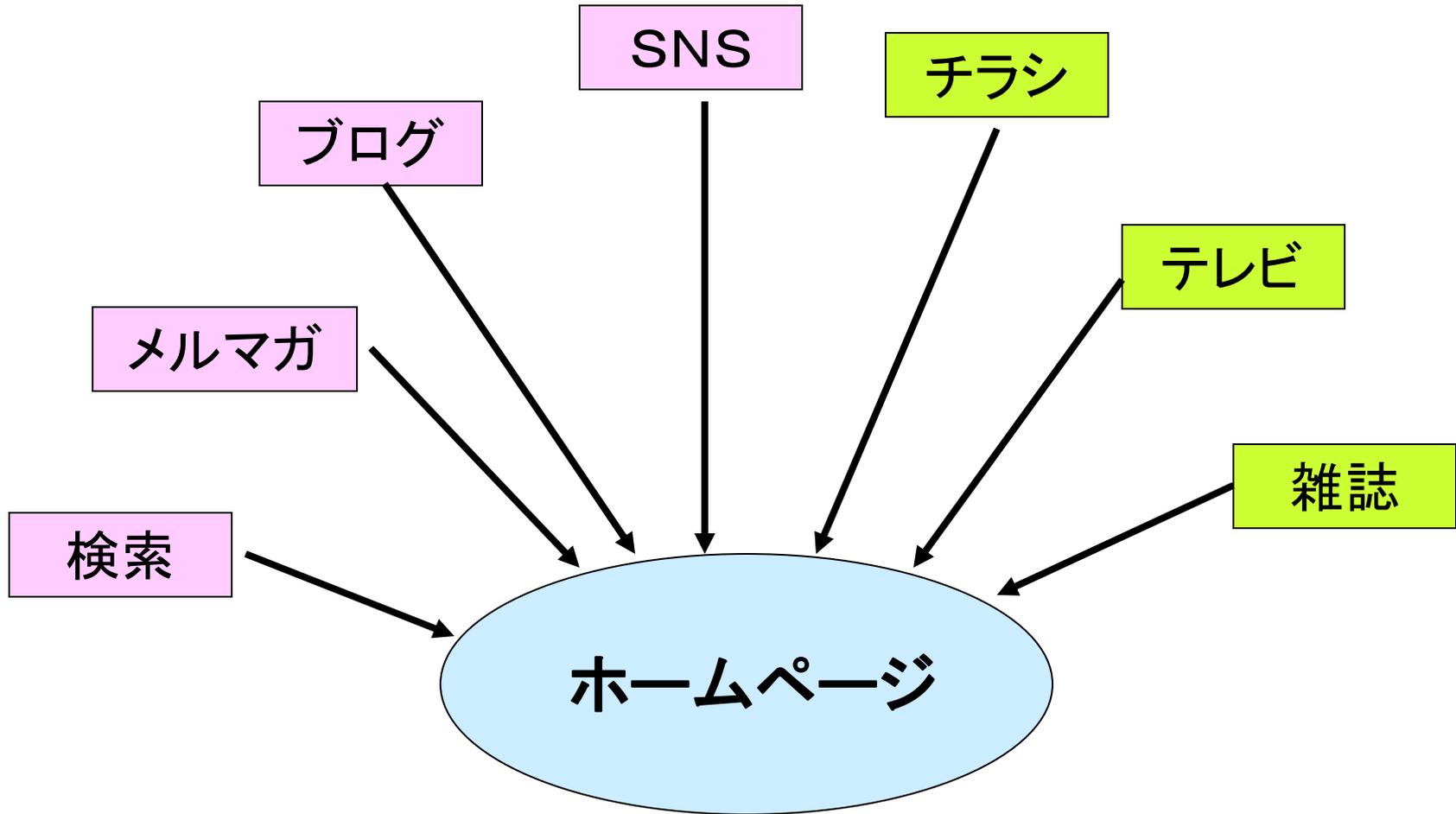
集客率と成約率

■ SEO対策の位置付け



集客率と広告媒体

■ SEO対策の位置付け



※SNS: Social Networking Service

●ところで「儲け」とは

■ところで「儲け」とは

● どんなホームページを作るのか

● SEO対策の位置付け

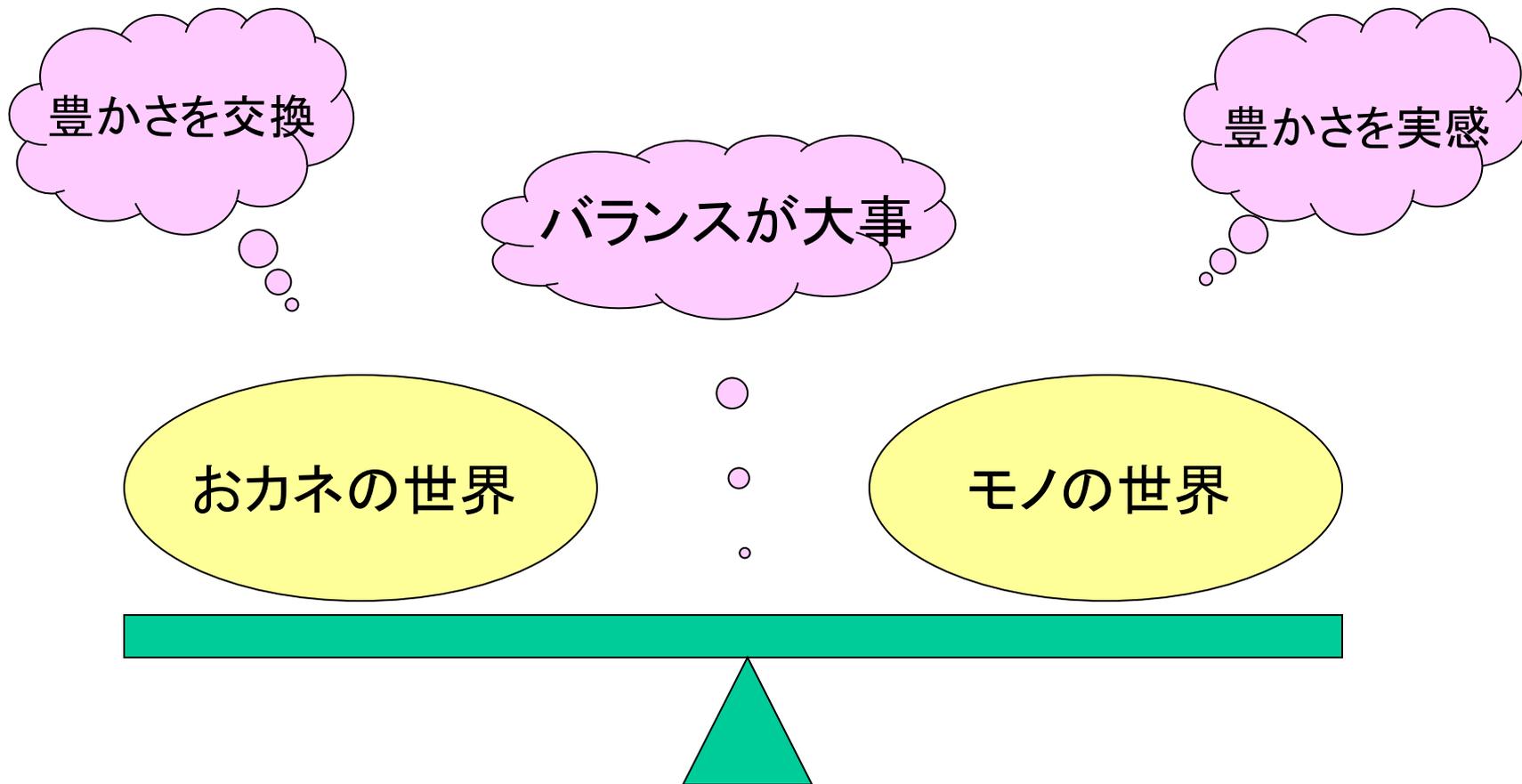
● ところで「儲け」とは

● これからのマーケティングとは

● リピート客を呼ぶコンテンツ作り(事例紹介)

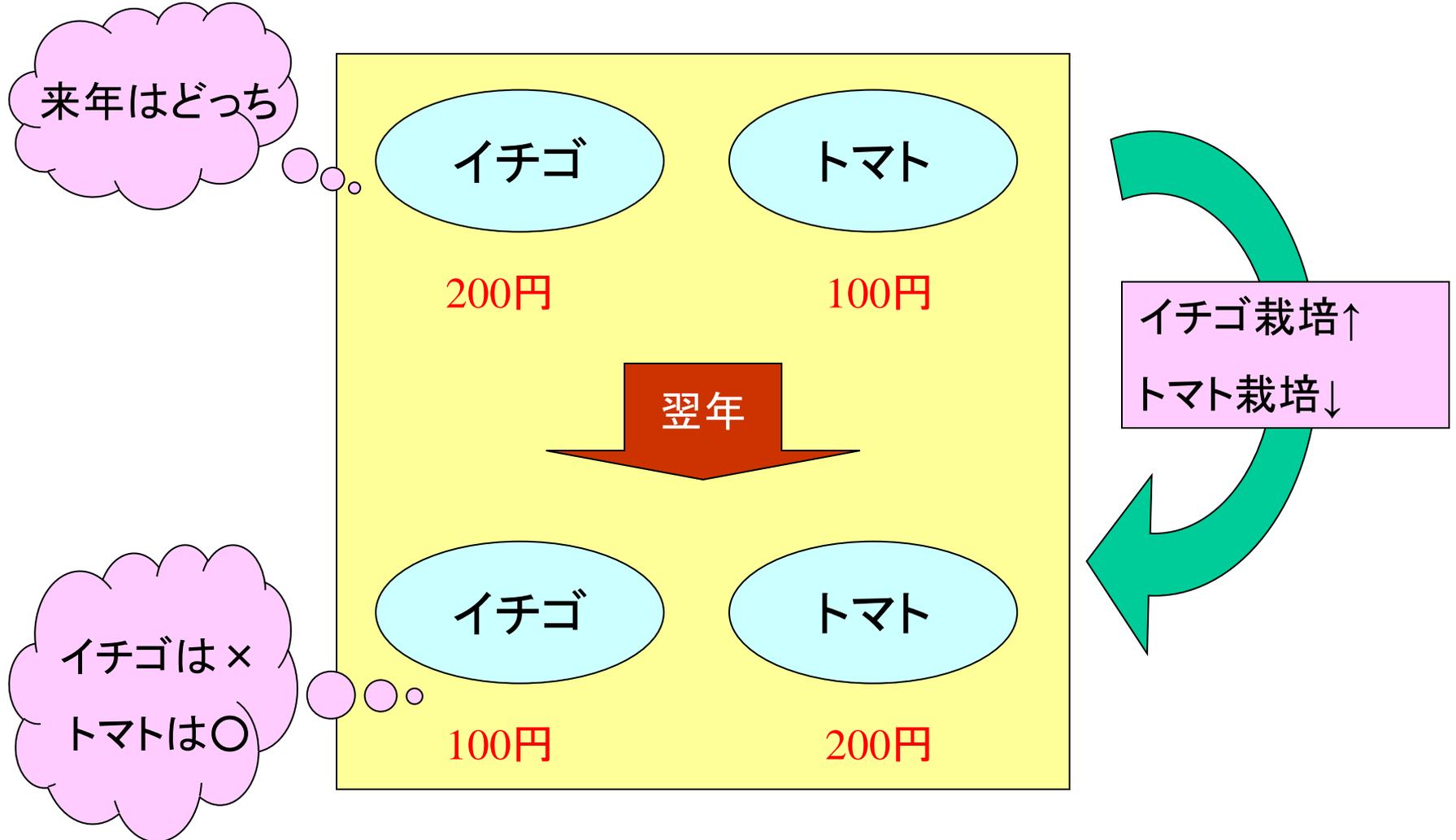
おカネの世界とモノの世界

■ところで「儲け」とは



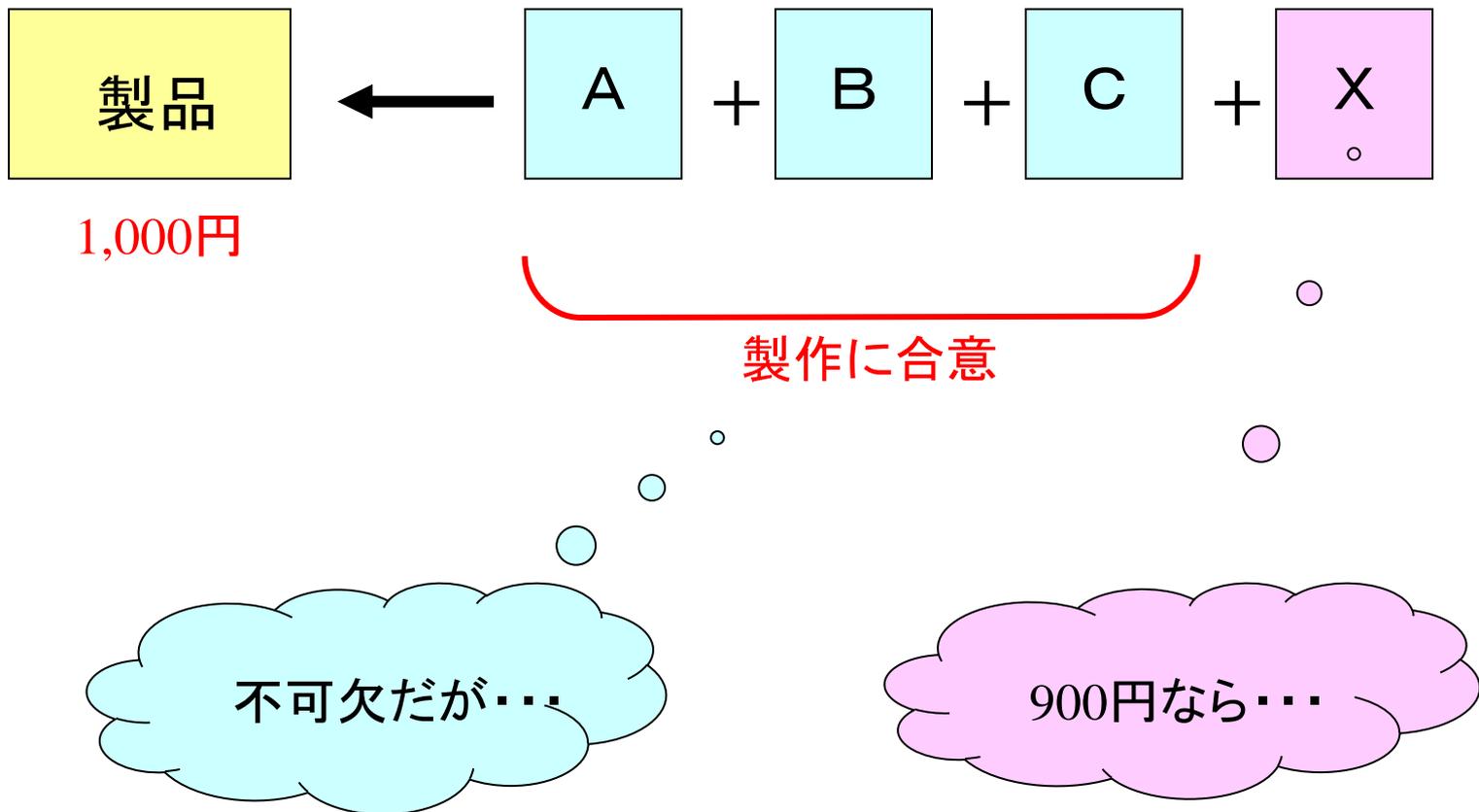
おカネの世界の儲け（需給関係）

■ところで「儲け」とは



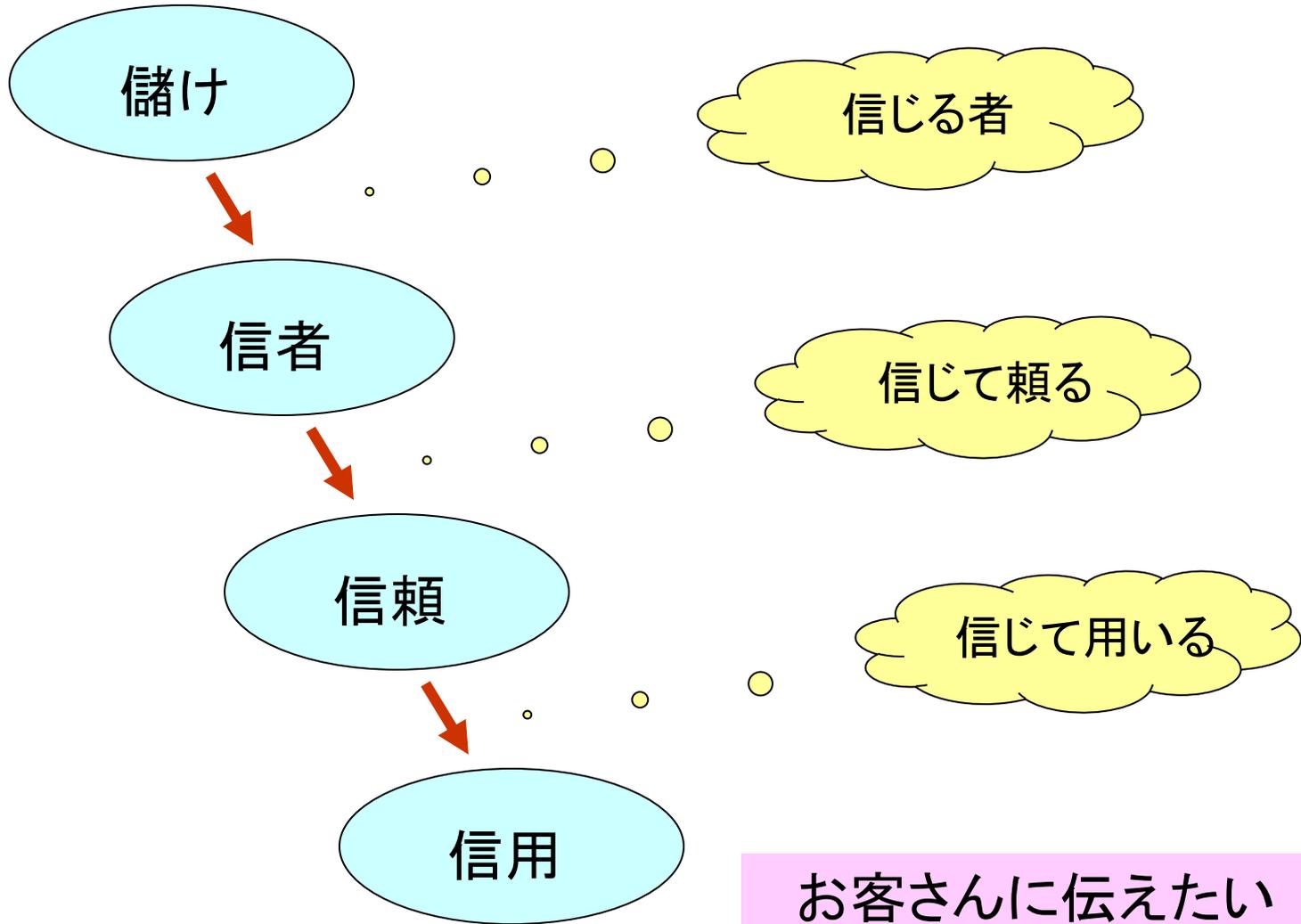
おカネの世界の儲け（経済は少数決）

■ところで「儲け」とは



モノの世界の儲け

■ところで「儲け」とは



● これからのマーケティングとは

■ これからのマーケティングとは

● どんなホームページを作るのか

● SEO対策の位置付け

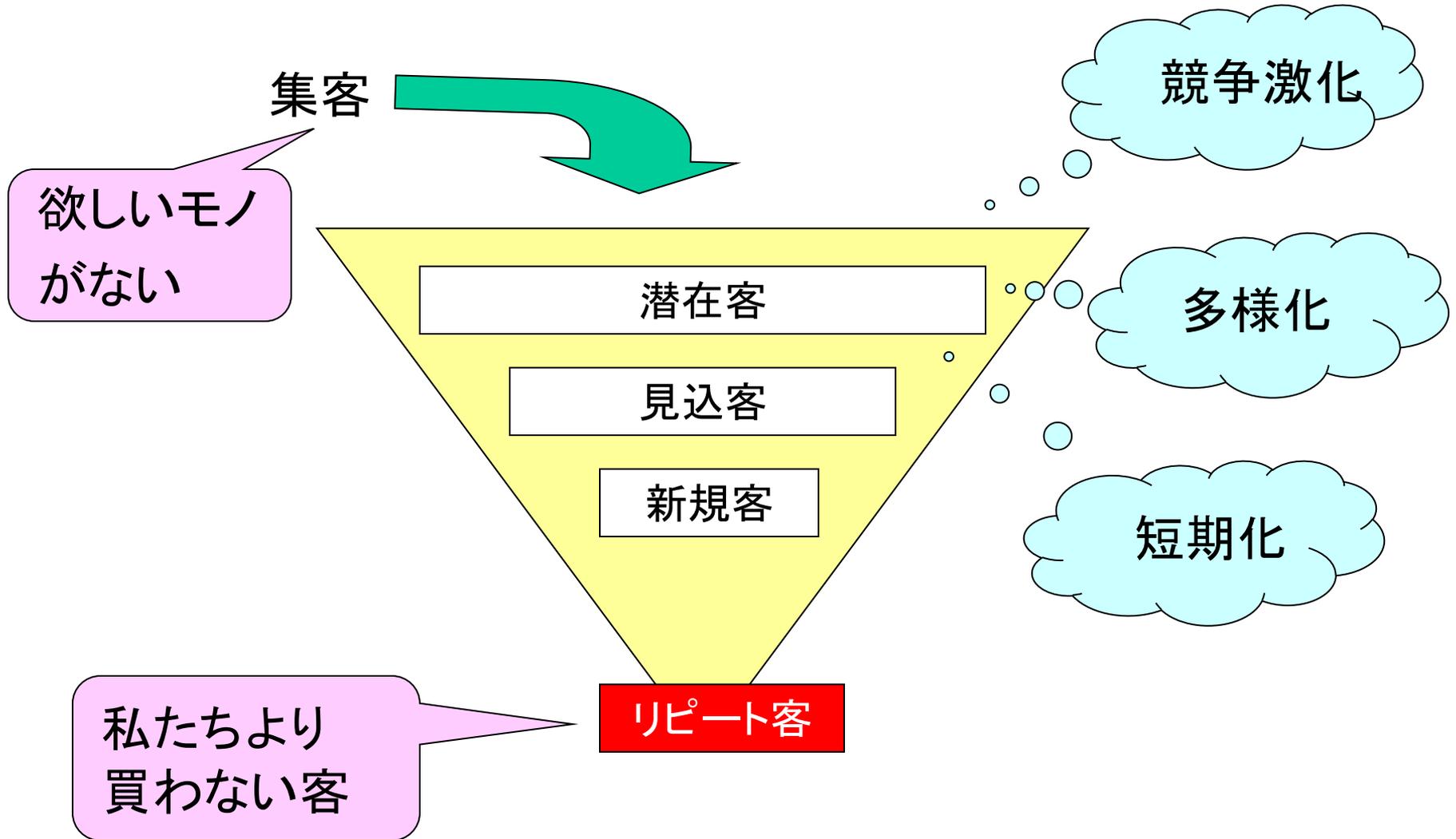
● ところで「儲け」とは

● これからのマーケティングとは

● リピート客を呼ぶコンテンツ作り(事例紹介)

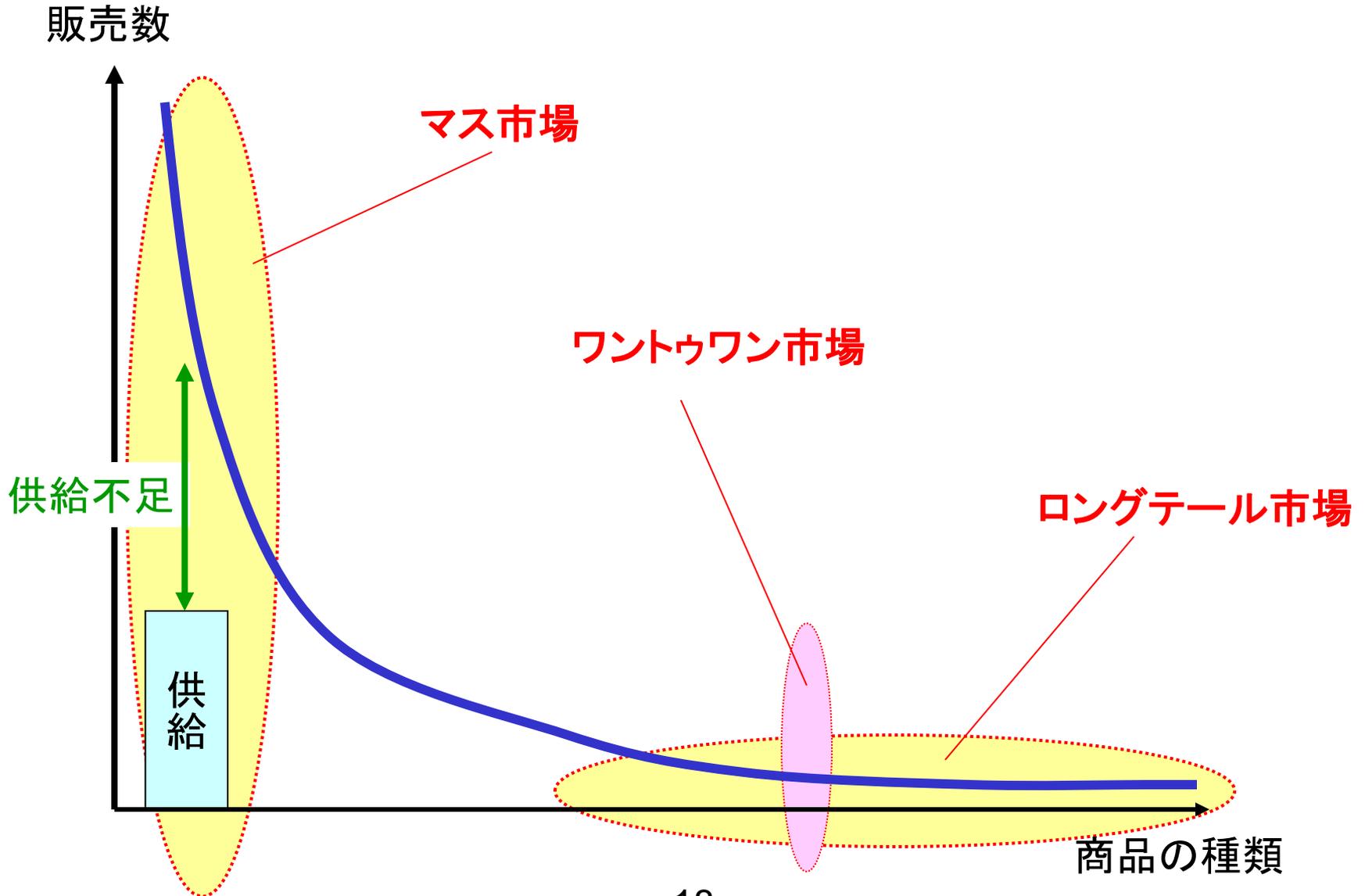
マスマーケティング

■ これからのマーケティングとは



市場の変化を捉える

■ これからのマーケティングとは



ワントゥワン・マーケティング

■これからのマーケティングとは

マスマーケティング

すべての人を対象に同じ商品を生産し、あらゆる店舗で販売し、幅広く宣伝を行い、共通のベネフィットを打ち出す

情報技術の発展

企業は顧客「一人一人」を把握し、彼らと1対1で対話を続け、そして個別の仕様に従ってカスタマイズした製品・サービスを提供する

ワントゥワン・マーケティング

流通環境の変化を捉える

■ これからのマーケティングとは

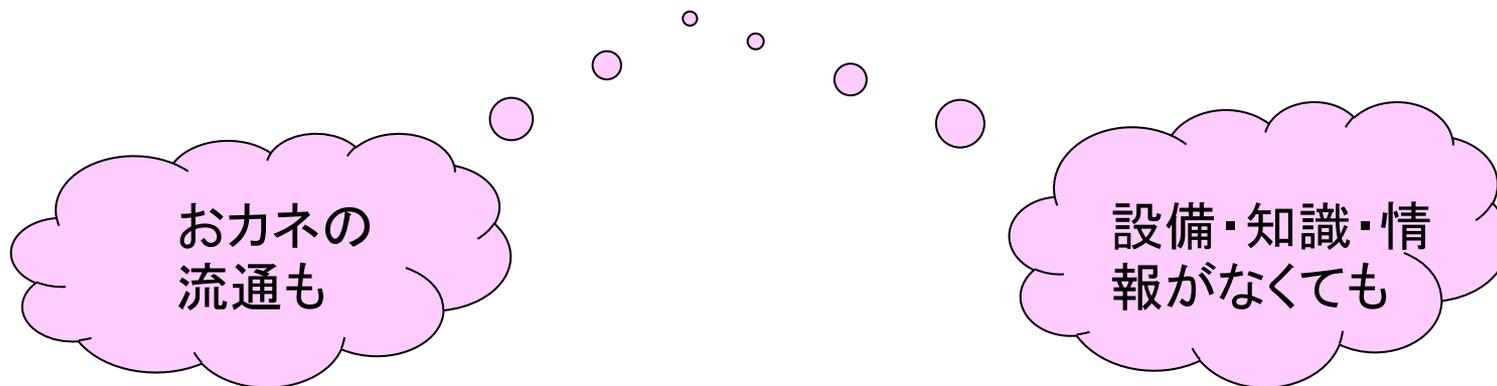
● 情報の流通

マスメディア ⇒ パーソナルメディア



● モノの流通

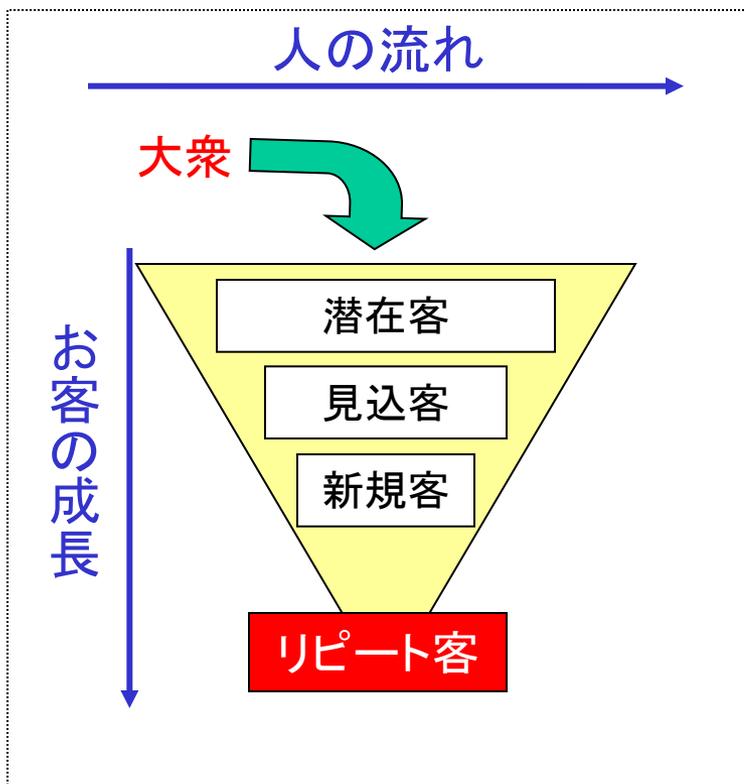
集積配送 ⇒ 個別配送



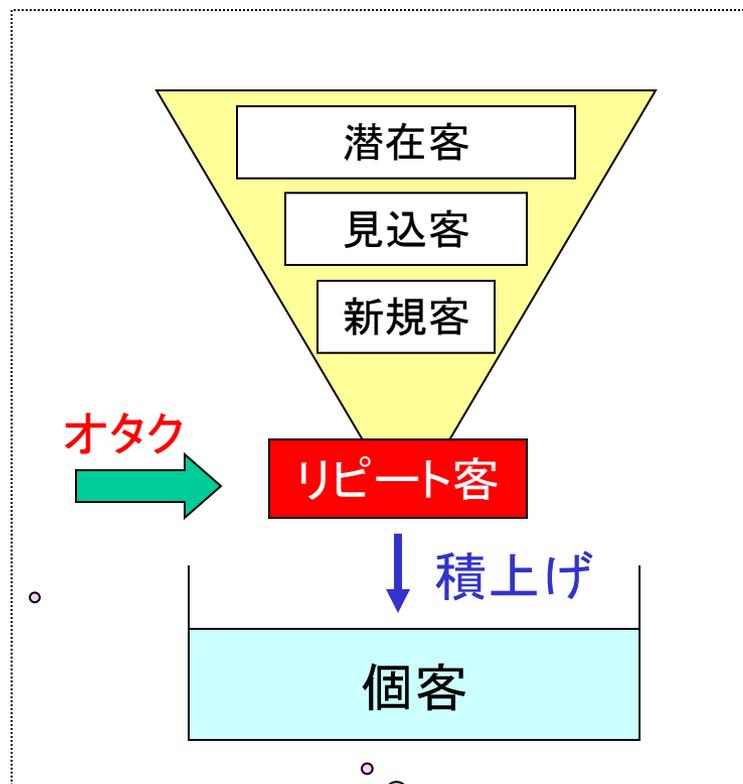
ビジネスの変化を捉える

■ これからのマーケティングとは

フロー型ビジネス



ストック型ビジネス



顧客の
絞り込み

関係の親密化

行動心理学

■ これからのマーケティングとは

下取り価格分、**お得**

左脳で考えると

なぜ
下取りセールスが
人気なのか？

下取りイベントに参加する
のが、**面白い**

右脳で考えると

潜在脳で考えると

捨てるコトの**最悪感**
からの解放

● リピート客を呼ぶコンテンツ作り(事例紹介)

■ リピート客を呼ぶコンテンツ作り(事例紹介)

● どんなホームページを作るのか

● SEO対策の位置付け

● ところで「儲け」とは

● これからのマーケティングとは

● リピート客を呼ぶコンテンツ作り(事例紹介)

SEO対策①

■リピート客を呼ぶコンテンツ作り(事例紹介)



■■ これからが、面白い人生の始まりだ！ ■■■

ネクストライフ・コンサルティング

『自立』と『創造』のパートナー
ネクストライフは、『生活経営』『パソコン経営』『地域づくり』を通じて、豊かな人間社会を創造します。

トップページ **ピカイチ先生** 生活経営 パソコン経営 地域づくり

生活経営

生活経営とは

- 生活経営便り
- 生活経営セミナー
- 生活経営塾
- 生活経営ツール
- 活動・イベント
- 日記・コラム
- おすすめ本

ファイナンシャルプランナーとして
あなたの「ゆとりある豊かな生活経営」を支援します。

[【生活経営便り】](#) [【生活経営セミナー】](#) [【生活経営塾】](#) [【生活経営ツール】](#)
[【活動・イベント】](#) [【日記・コラム】](#) [【おすすめ本】](#)

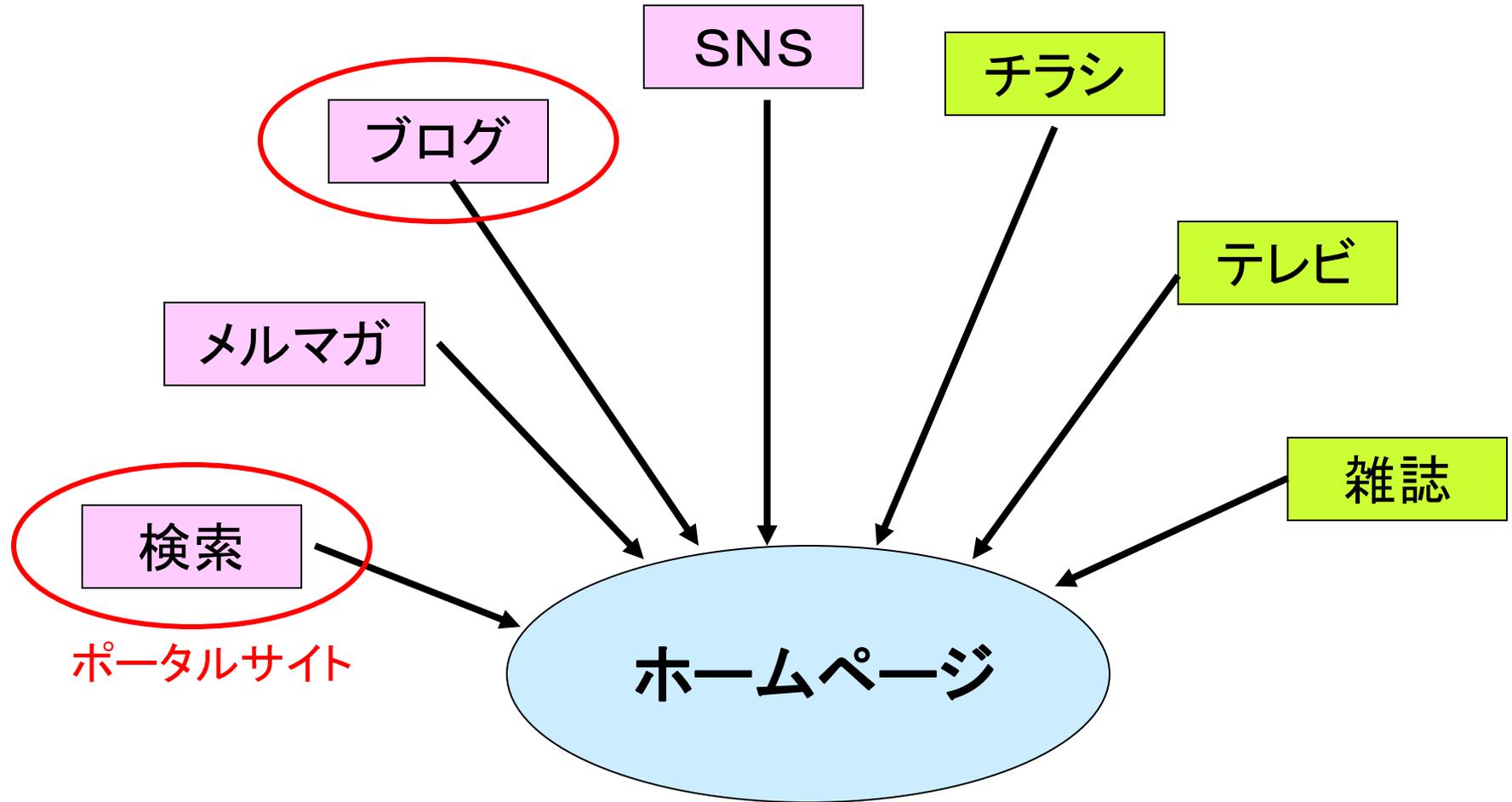
■ファイナンシャルプランナーとは、
どういう仕事で、何が出来るの？

個人の日常生活に関わるいろいろな「お金」のご相談を、総合的にコンサルティングするのがファイナンシャルプランナーの仕事です。ライフプランの作成といった資金作り全般のご相談から、資産運用、保障の見直し、住宅ローンの返済計画、税金対策、相続や遺言といった個別の相談も受けています。

キャッチフレーズ

SEO対策②

■リピーターを呼ぶコンテンツ作り(事例紹介)



ポータルサイト

※SNS: Social Networking Service

ワンツウワン・マーケティング①

■レポート客を呼ぶコンテンツ作り(事例紹介)

■■■ これからが、面白い人生の始まりだ！ ■■■

ネクストライフ・コンサルティング

『自立』と『創造』のパートナー
ネクストライフは、『生活経営』『パソコン経営』『地域づくり』を通して、豊かな人間社会を創造します。

トップページ	ピカイチ先生	生活経営	パソコン経営	地域づくり
--------	--------	------	--------	-------

生活経営

- 生活経営とは
- 生活経営便り

生活経営セミナー

- 生活経営塾
- 生活経営ツール
- 活動・イベント
- 日記・コラム
- おすすめ本



ピカイチ先生の『生活経営セミナー』in 東京

このセミナーでは **何も教えません。**
参加者が一緒に、頭に汗をかき **考える** 場だからです。
これからの時代を生きるために必要となる
お金について考える力 を身に付けてもらいます。



人生とお金とのかかわりとは？
漠然とした不安を解消し、人生の夢を描きましょう。

月に一度、お金について[ファイナンシャルプランナー](#)と一緒に学ぶ。
さあ、これからが面白い人生の始まりだ！

■■■9月セミナー開催予定■■■

【日 時】9月16日(木) 18:30~20:00

顧客の絞り込み

ワンツウワン・マーケティング②

■リポート客を呼ぶコンテンツ作り(事例紹介)

■■■ これからが、面白い人生の始まりだ！ ■■■

ネクストライフ・コンサルティング

『自立』と『創造』のパートナー
ネクストライフは、『生活経営』『パソコン経営』『地域づくり』を通して、豊かな人間社会を創造します。

トップページピカイチ先生生活経営パソコン経営地域づくり

生活経営

- 生活経営とは
- 生活経営便り
- 生活経営セミナー
- 生活経営塾
- 生活経営ツール
- 活動・イベント

日記・コラム

■おすすめ本



ピカイチ先生の
■■■ FPが語る『生活経営便り』 from 福島 ■■■

資産運用では、いくら儲かったという結果より、そこにたどり着くまでの過程が大切です。自分は「**どう考え**」「**どう行動したか**」がとても大切であり、その思考力や行動力を育む必要があります。

本コーナーでは、個人投資家として私が実践している過程をコラムにまとめ、紹介しています。皆様の資産運用の参考になれば幸いです。

[最新] [\[2009\]](#) [\[2008\]](#) [\[2007\]](#) [\[2006\]](#) [\[2005\]](#) [\[金銭教育\]](#)

- 岡田JAPANとチームワーク (2010/08/30)
- 国の債務残高904兆円 (2010/08/23)
- マッサージ機上での迷いごと (2010/08/17)
- FP講座における仕分けの基準 (2010/08/09)
- 相場の心理学 (2010/08/02)

- FP資格受験講座と家計の自立 (2010/07/26)
- 政府に望むことは? (2010/07/19)
- 元気な農夫と元気な農業 (2010/07/12)
- 会社はこれからどうなるのか (2010/07/05)

- 配当金と株価 (2010/06/28)
- 現金払いが面白い (2010/06/21)

関係の親密化

- 27 -

行動心理学①

■リピーター客を呼ぶコンテンツ作り(事例紹介)

- 生活経営ツール
- 活動・イベント
- 日記・コラム
- おすすめ本



■ファイナンシャルプランナーとは、 どういう仕事で、何ができるの？

個人の日常生活に関わるいろいろな「お金」のご相談を、総合的にコンサルティングするのがファイナンシャルプランナーの仕事です。ライフプランの作成といった資金作り全般のご相談から、資産運用、保障の見直し、住宅ローンの返済計画、税金対策、相続や遺言といった個別の相談も受けています。



拒絶の
緩和

■最近、多い相談は何ですか？

最近、資産運用に関する相談や勉強会講師の依頼が増えています。勤務先で確定拠出年金が導入された人や、貯蓄から投資へ移行される人が増えているためです。



行動心理学②

■リポート客を呼ぶコンテンツ作り(事例紹介)

■■■ これからが、面白い人生の始まりだ！ ■■■

ネクストライフ・コンサルティング

【自立】と【創造】のパートナー
ネクストライフは、『生活経営』『パソコン経営』『地域づくり』を通して、豊かな人間社会を創造します。

トップページ ビカイチ先生 **生活経営** パソコン経営 地域づくり

生活経営

- 生活経営とは
- 生活経営便り
- 生活経営セミナー
- 生活経営塾
- 生活経営ツール
- 活動・イベント

日記・コラム

- おすすめ本



ビカイチ先生の
■■■ FPが語る『生活経営便り』from 福島 ■■■

【 ナツツバキ 】

ナツツバキの花が咲きました。
暑さの中、
涼しさを感じさせてくれます。

(2010年06月28日)



配当金と株価

応援している会社からの配当金が、郵便為替で届いた。郵便為替を見せながら、子供にしくみを説明した。

会社の支払う配当金が1,000円で、税金が10%とられて、お父さんが受け取るのは900円だ。消費税に慣れているせいか、すぐに理解した。

続けて問題を出した。受け取り額が1,234円のとぎ、会社の支払い金額はいくらか？ 計算はしないでもいいから、式を言いなさい。

拒絶の
緩和

行動心理学③

■リピート客を呼ぶコンテンツ作り(事例紹介)

The screenshot shows a website layout with a navigation bar at the top containing links for 'トップページ', 'はじめまして', '職人のこだわり', 'ようこそ工房へ', and 'お問い合わせ'. The main content area features a blue header with the text '■ ■ ■ ようこそ工房へ ■ ■ ■'. Below this is a red heading '『素材』を活かす'. The content is divided into two rows. The top row has a grey background with a text box on the left containing '素材が命！ だから...' and a photograph on the right showing a workshop with large stacks of raw bamboo. A red box around the photo is labeled '【写真の拡大】'. The bottom row has a light green background with a text box on the left containing '立派な素材！ 扱える職人は...' and a photograph on the right showing a close-up of bamboo stalks. A red line from the text '想像させる' on the right points to the top photo, and another red line points to the bottom photo.

トップページ | はじめまして | 職人のこだわり | **ようこそ工房へ** | お問い合わせ

ようこそ工房へ

■ 素材

- 風流
- 仕上げ
- 伝統
- 文化

かまた ラタン

【サイトマップ】

■ ■ ■ ようこそ工房へ ■ ■ ■

『素材』を活かす

素材が命！
だから...

【写真の拡大】

立派な素材！
扱える職人は...

想像させる