

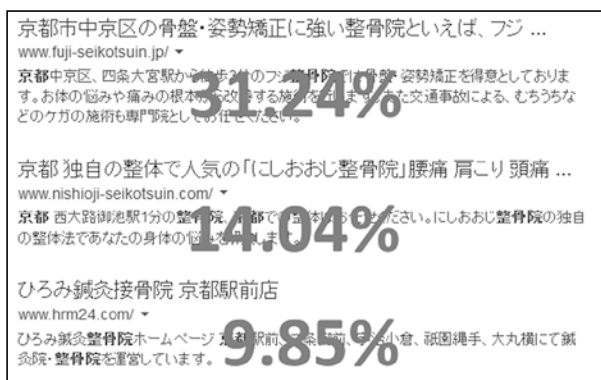
明日からできる売れるIT活用(第3回お客様を集めて売上アップ!)

1. はじめに

「集客できるIT活用」の第2回目では、売れるページの作り方について説明した。前回の内容を参考にホームページやネットショップの見直しはできていますか？売れるページ＝接客ができていないといくらお客様を集めても、売上に繋がりません。最終回となる今回は検索エンジンに好かれるSEO対策について説明する。

2. 検索エンジンに好かれるSEO対策

SEOとは、「Search Engine Optimization」の頭文字をとった言葉で、GoogleやYahoo!等の検索エンジンの検索結果ページの上位に、自らのWebサイトが表示されるように工夫することである。ここで押さえておいて頂きたいポイントは、**10位以内に表示されなければほとんど意味がない**ということである。一般に、上位に表示されるページから順番にアクセスするため、顧客が調べている問題の答えを見つければ下位のページには用がなくなる。ある統計データでは以下の図のように、1番目のページで31.24%が解決、2番目のページで14.04%が解決といったように、10位以内で約90%が解決するといった試算が出ている。(2ページ目以降にはわずかに10%)



【図1：「京都 整骨院」の検索結果】

上位に表示されることの重要性は理解できたであろうか。それでは次に、どのようにすれば上位に表示されるようになるのか？SEOは様々な要素を元に検索順位が決定されます。今回はその中でも一番重要なキーワードの選定とキーワードの活用法について説明する。

まず重要となるのは、**顧客がどんなキーワードで検索するのか？**を知ることである。それが分かれば苦労しないが、実は、「GoogleAdwordsキーワードプランナー」という無料サービスを活用することで、顧客が検索するキーワードの平均検索回数を調べることができる。



【図2：GoogleAdwordsキーワードプランナー】

例えば、「りんご」というキーワードの平仮名・片仮名それぞれの検索回数は、以下の通りになる。

「リンゴ」 → 9,900回

「りんご」 → 40,500回

どのようなキーワードでホームページが表示されたいか、どれだけのニーズがあるか、このツールで調べてみると一目瞭然である。理想は**1,000回前後の検索回数**が勝負しやすいキーワードとなる。

3. 勝てるキーワードの効果的な活用法

勝てるキーワードが決まれば、以下の2つのルールを守るだけでホームページやブログのアクセス数を格段に増やすことが可能になる。

1. キーワードをタイトルに盛り込む

ブログやホームページのタイトルにキーワードを記述する。(ホームページの場合、タイトルタグに導入する必要がある、少し専門知識が必要になる)

2. キーワードに関連する言葉を文章に盛り込む

キーワードに類似するキーワード(りんごであれば、青森や果物、フジ、王林など)を文章に記述する。

わかりやすいようにあるメガネ専門店です実際に行ったホームページのSEOの改善事例を紹介する。

改善前：メガネ専門店○○○

改善後：京都・河原町のおしゃれメガネのセレクトショップ○○○

※○○○はお店の名前

「おしゃれメガネ」「セレクトショップ」という1,000回を超える検索キーワードを含んでいる。その他、取扱いブランドやメガネの手入れ方法、メガネを選ぶときのポイントなどの情報をブログで発信することでホームページのアクセス数が増加し、店舗へ来店する新規顧客が120%増加した。

第1回目(平成26年12月号)でもお伝えしたように、「接客→追客→集客」の順番で取り組むことが成功の秘訣である。一歩ずつ改善して上手にWebを活用して頂ければ幸いである。

中野IT活用診断士事務所 中野 雅公