

# ホームページ作成前に決めておかなければならい3つのポイント

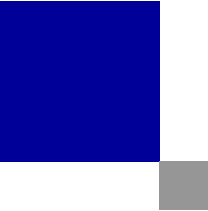
売れるホームページ作ります！

<http://www.jmproject.jp/>

アイスタイル株式会社

[info@istyle.info](mailto:info@istyle.info)

052-262-8070



# 失敗しないホームページの大原則

---

ホームページを作成するときに、まずは次にあげる3つのポイントを整理してください。この3つのポイントを頭に入れておくだけでも、あなたのホームページの内容はぐっとよくなります。

ぜひ参考にしてください。

## (1) 目的・ゴールを決める

まずホームページを使って何をしたいのかを決めてください。

ホームページを作る目的、ホームページを見た人に起こしてほしいアクション（ゴール）を決めます。

- ・商品売りたい
- ・サービスの申し込みをしてほしい
- ・資料請求をしてほしい
- ・メールマガジンの登録をしてほしい
- ・電話で問い合わせをしてほしい

など

これを決める時に注意してほしいのは、目的やゴールをいくつも設定しないことです。

基本的に目的・ゴールは一つが望ましいです。

一つに定まらない場合でも、3つ以内には抑えるようにしてください。

## (2) 取り扱う商品のカテゴリー・ジャンルを決める

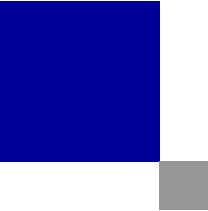
もし取り扱っている商品がいくつもある場合、一つのホームページでは一つのカテゴリーに絞ってください。

例えば、電化製品を扱っている会社の場合、一つのホームページでは一つの商品ジャンルに絞ります。

テレビならテレビ専門のホームページ、デジカメならデジカメ専門のホームページという具合です。

間違っても「家電の総合ホームページ」を作らないことです。

(実は多くの会社でこの総合ホームページを作っています。)



これはユーザー目線に立って考えるとよく理解できると思います。

テレビを探しているユーザーがいた場合、その方は「テレビ 通販」などという言葉で検索をします。

間違っても「家電」などという言葉では検索しません。

そのためテレビ専門サイトの方がよりアクセスを集めやすくなります。

またテレビを探している人がホームページを見たときに、デジカメも冷蔵庫も売っているホームページよりは、「テレビのプロが運営するテレビ専門サイト」の方がより親切で信頼度が増すわけです。

このようにホームページを専門化することにより、アクセス数も成約率も向上することになります。

### (3) お客様に伝えるメッセージを決める

これはホームページで伝える内容をどういう軸を中心にするかということです。

当然あなたがお客様に伝えたいことはいろいろあると思います。

その中でも一貫して伝えたいあなたの商品の特徴や強みに関することです。

例えば、

とにかく価格は他社には負けない

価格は高いがとにかく品質には自信がある

という2つの商品ではお客様に伝えるメッセージは違ってくるはずです。

このように最終的にお客様の頭に残したい、軸となるメッセージはどのようなものを意識してください。



### 【ご意見・お問い合わせ】

名古屋市中区新栄2丁目2番24号 あいちベンチャーハウス 103

052-262-8070

info@istyle.info

担当：木村 純



売れるホームページを！

<http://www.jmproject.jp/>

■警告

当レポートに書かれている文章および内容に関しては、ダウンロードした方がご自身で読み、役立てる用途に限定して無料で配布しております。

当レポートに含まれている内容を、その一部でも著作権者の許諾なしに、複製、改変、配布を行うことおよびインターネット上で提供する等は、法律によって固く禁止されています。