

# 零細企業の ホームページが 繁盛店に 化けた理由

ワケ

ホームページ制作F代表

望月 聡

## ホームページがあなたの人生を左右する

ホームページは現代のビジネスツールとして当たり前のものになりました。

いまではホームページはとても重要な存在になり、あなたの人生を大きく左右するものだとも言い換えられます。

ホームページで売り上げが上がれば、会社は大きく成長し、楽しく経営が継続でき、幸せな人生を送れます。

それとは逆に、ホームページを持っていても一向に売り上げが上がり、苦しい経営で赤字を出せば、最悪は倒産もあります。特に中小企業では、ホームページの戦略次第で会社がどちらに転んでもおかしくはないのです。

私はこれまで数多くのホームページ制作を手掛けて、どのようなホームページにすれば売り上げを上げられるかを追求し、あらゆる努力を重ねてきました。

ホームページ関連の書籍も数えきれないくらい読んで、効果のありそうなものはすべて実践しました。そして多くの失敗も成功も味わいながら、本当に効果のあるノウハウだけ

を蓄積し、業種を問わず多くのお客様のホームページで売り上げを上げられるようになり  
ました。

ホームページでビジネスをする誰もが思い描く「売り上げを上げられるホームページ」  
という理想を、私の実体験でひも解いていくと、ホームページの本質が見えてきました。

このホームページの本質とは、実は小学生でも理解できるほど極めて簡単なものでは  
しかし、とても簡単なはずなのにホームページで売り上げを上げている会社は少ないもの  
です。

その原因のひとつは、ホームページのノウハウ本の多くがテクニック重視の上級者向  
けだからです。ホームページに詳しくない経営者でも基礎からすぐに理解できるような、  
ホームページの本質をわかりやすく紹介した本が極めて少ないからだと思います。

そこで、ホームページをよく知らない経営者にもわかりやすく理解できるように、そし  
て確実に売り上げを上げられるホームページが作成できるように、私のノウハウのすべて  
を本書で公開しようと考えました。

本書は、パソコンやインターネットに詳しくなくても、確実に理解しながら読み進めら  
れ、ほとんどの内容はパソコンを使わずに実行可能です。机上の空論や実現不可能なもの  
はひとつもなく、誰でも少しだけ考え方を変えるだけで、ホームページで売り上げを上げ

られるノウハウを公開しました。もちろん嘘も書いていません。すべて私が実践して効果  
の出るものだけを順序立てて説明したので、本書の内容を確実にこなしていけば、あなた  
のホームページは「売れるホームページ」へと進化できるはずです。

私はホームページをつくる際に、いつも心に誓うことがあります。それは、  
「人の人生を左右してしまうホームページだからこそ、失敗は許されない」  
ということです。

本書はこのような心がまえでホームページと向き合って仕事をしてきたからこそ書けた  
内容だと自負しています。会社の規模や個人・法人に関係なく有効活用できるように説明  
していますが、特に中小企業の経営者にはぜひとも読んで欲しいと思います。

本書の執筆前に、本書で紹介する内容をモニターテストしたところ、多くの反響をいた  
だきました。

「リピーターが多くなった」

「注文が増えた」

「客単価が大幅に上がった」

「ホームページだけで営業できるようになった」  
 「安売りしなくてよくなった」  
 「営業がとても楽になった」  
 「お客様と対等の立場になれた」

売り上げが上がらず悩んでいた人々の変化を私も実感できました。本当にわずかな差で、ホームページで売れるようになるのです。

本書の内容を確実に実践すれば、あなたのホームページでもお問い合わせや注文が来る  
 ことが1ヶ月後には実感できるはずです。営業をかけなくてもお客様からお問い合わせが  
 あったり、売り込まなくても商品が売れたりといった、お客様と対等なビジネス関係を構  
 築できるのがホームページです。

ホームページはこんなに頼りになるんだということを知っていただき、また次のステッ  
 プへと進まれることを願っています。

ホームページ制作F 望月 聡

零細企業のホームページが繁盛店に化けた理由

目次

## 第1章 ホームページへの誤解が命取りになる

- 1-1 99パーセントの稼げない人が犯す失敗 12
- 1-2 ホームページの制作手順に成功の秘訣が隠されている 21
- 1-3 「インターネットビジネスの特徴」を押さえよう 30
- 1-4 ホームページづくりにおける3つの誤解 36

## 第2章 売れるホームページの設計

- 2-1 目標を立てて、その目標を目標そう 42

2-2	ホームページの基本を見直そう	48
2-3	「検索で上位になれば売れる」というのは嘘	58
2-4	売れるホームページを考える	65
2-5	お客様目線のホームページづくりの秘訣	73
2-6	価格競争を回避する	84

## 第3章 さらに売れるホームページづくりとは

3-1	「一点集中型」でライバル他社を突き放す	92
3-2	お客様との人間関係はメールで築く	102
3-3	将来を考えたホームページづくりを心がける	108
3-4	失敗しないキーワード選び	112

## 第4章 頭を使ったホームページづくり

4-1	実際に頭を使ってホームページをつくる	124
4-2	セールストークはラブレターを書くことから	134
4-3	評判を呼ぶホームページづくり	145
4-4	縦長のページが成功を呼ぶ	153
4-5	お客様に喜んでもらうホームページ	158
4-6	実際にサイトマップを作成する	166
4-7	手描きでホームページのデザインをする	170
4-8	文章がすべての鍵を握る	176
4-9	サービスや商品の「売り」を見つける	182
4-10	ホームページ独自の文章表現方法	187

## 第1章

# ホームページへの誤解が命取りになる

4-11

成約率を上げるための写真撮影テクニック

196

## 第5章 パソコンでのホームページづくり

5-1

パソコンでホームページをつくる

208

5-2

ホームページの完成後に、売り上げを確実に上げる方法

216

5-3

メルマガを使って顧客を確保する

226

5-4

継続して売れるホームページのために

231

あとがき

235

## 1-1

# 99パーセントの稼げない人が犯す失敗

### ※初心とはまったく異なるホームページ

「あの人みたいなホームページをつくって売り上げを大きく伸ばしたい」

ネットビジネスに参入する多くの人が、このような高い希望を持っています。

しかし、ホームページを制作して公開直後でも売り上げは上がらず、さらに2か月が経っても売り上げ状況は一向に変わらず、最初の意気込みとは裏腹に「とりあえずホームページを持っていきます」という、名刺がわりに変わってしまうのです。

ホームページを公開したにもかかわらず、売り上げが上がらないことには不満があるものの、「売り上げを上げる方法がわからなかった」「これ以上、お金と時間をかけることが馬鹿らしくなった」と結局のところ諦めてしまい、多くの人は名刺がわりのようなホームページを持って満足してしまうのが現状です。

このようなホームページでは意味がないと頭では理解していても、貴重な労力やお金を

かけて制作したので、削除することがなかなかできません。更新もせずに維持費を払い、ホームページをただ持っているだけという人を私は数多く見てきました。

このような失敗をホームページを持っていく多くの人が犯してしまっています。

そもそも、ホームページは売り上げを上げるための「武器のひとつ」として使うものです。しかし、9割の人は逆にホームページに使われて終わってしまいます。

私はこのように上手にホームページを活用できずにネットビジネスをあきらめてしまった人々に、なぜ売り上げが上がらなかつたのかを単刀直入に聞いてみました。すると、次のような多くの否定的な意見が返ってきました。

「ライバルは広告費にお金をたくさんかけていてかなわない」

「成功している人はパソコンスキルやデザインセンスが高いけど、あんなのは無理」

「自分はパソコンスキルが乏しいのでホームページには向いていない」

「ホームページでやりたいことをするとお金がかかる」

これらの意見は一般的によく言われるように思われがちですが、それは間違った認識です。多くの誤解や嘘の情報に惑わされて、一番大切なホームページの本質を知らずにつ

くってしまった結果、このような間違った認識をしてしまっているのです。  
しかし、本当に有効な、そして売れるホームページの本質が正しく理解できれば、パソコンスキルやお金がなくても売り上げの上がるホームページをつくれるのです。

## ◇◇ホームページ制作への誤解

私への相談者のなかには「うちのホームページは良くできて売れない」という人がいます。

実際にそのホームページを見ると、デザインはとても良く、パッと見た印象は非常に良いものです。そこで、さらに詳しく話を聞くと、ホームページ制作業者に頼んでホームページを制作してもらっていました。しかし、一向に売り上げが上がらないのです。

このような相談はよくありますが、なぜデザインも優れていて、印象の良いホームページにもかかわらず、一向に売り上げが上がらないのでしょうか？

次の例もよくある話です。

ホームページの本質を知らない経営者が「今の世の中、ホームページでビジネスをする時代だ」と安易な発想からホームページ制作を業者に依頼し、完成したホームページの見

ただけで「最高のホームページができた」と思い込んでしまいました。社内の評判も良く、「これで我が社も安泰だ！ いいホームページを制作してくれた！」といって業者をほめたたえました。

しかし、ホームページを公開して2週間が経過しても問い合わせがまったくありません。そのことを不安に思っ制作した業者に連絡をしました。「あれから2週間も経つのにまったく問い合わせがないぞ！ 一体どうなっているんだ！」

それに対し、「売れるように修正するにはさらにお金がかかる」という予想外の返事を聞いた経営者は話が違う！と業者と喧嘩になり、最後に業者は逃げてしまいました。

このような話はとても多く、結果的に新たに売り込みにきた業者が引き継いだり、新しいホームページをつくり直すというパターンが多いのです。

しかし、いくら業者を変えたり、追加のコストをかけたとしても、この経営者がホームページの本質を理解していないと同じ繰り返しになってしまい、解決の糸口は見つけられません。ですから、まずは何がいけなかったのかを正しく知る必要があります。

このような失敗の大きな原因は、経営者や制作会社がホームページの本質を知らなかったことです。インターネットの本質さえ知っておけば、お金も時間も無駄に使うことはなく、売り上げの上がるホームページができて、誰もがハッピーになっていたのです。



## ※「ホームページの本質」を知らない制作会社も多い

ここでもうひとつ認識して欲しいのが、業者に頼んでも成功するホームページがつけられる訳ではないということです。

業者に頼んで失敗した人はよくわかると思いますが、ホームページの売り上げなどまったく考えていない業者、そして、何よりあなたのビジネスを真剣に考えていないような業者が成功するホームページをつくれるはずがないのです。

言い換えれば、あなたのビジネスを考えることがホームページの売り上げを上げる本質への扉になります。

それでは早速ホームページの本質について順を追って解説していきましょう。

まずひとつめはホームページに対する固定観念です。

「デザインが良ければ（カッコがよければ）、売り上げが上がる」

これは大きな間違いです。また、パソコンスキルは売り上げとはそれほど関係はありません。なぜならば、売り上げを上げるホームページづくりの大半はパソコンを使わない部分で決まるからです。

## ※制作費5万円と80万円のホームページの違い

ところで、あなたは5万円と80万円のホームページの違いがわかるでしょうか？

「それだけ費用が違えば一目瞭然だ！」と思われるかもしれませんが、実際多くの人がなぜそれほど価格が違うのかがわかっていないようです。

実際に複数のホームページ業者に見積もりを出したことがある人なら、この不思議さがよくわかるのではないのでしょうか。

見積もり金額は会社によって全然違います。しかし、なぜ業者によってそれほど金額が違うのかがわからないので、値段の高い業者への不信任が芽生え、安く制作できる会社のほうがリスクが低そうに見えてお願ひしてしまうのです。

場合によっては、ホームページができるという隣のお兄さんにつくってもらったとか、市販のホームページ作成ソフトを買って自作した人もいるかもしれません。

しかし、まずは5万円と80万円のホームページの違いがわかれば、業者から騙されることもなく、意味のないお金を使わなくてすむのです。

## ※安いホームページと高いホームページの仕事の差

では、5万円と80万円のホームページの違いは何でしょうか？

正直な話をすれば、デザインだけなら5万円でも80万円でも似たようなホームページがつくれます。私への相談者のホームページもパッと見の印象は非常に良かったのですが、このようなホームページは意外と簡単につくることができます。

しかし、ホームページの本質では、デザインではない、システムでもない、パソコンを使わない部分が重要になり、この本質次第で売り上げを上げられるかが決まります。

制作業者にもありますが、金額が高くなればデザインに対する時間がとれます。さらにいえばホームページの自身、たとえば販売戦略や経営方針、そしてホームページの閲覧者への感謝の気持ちの表現といった、商売の基本に関わるような仕掛けづくりへも時間が割けるので、売れるホームページになる確率が高くなります。

一方で、5万円で作成したホームページは、ほとんどが見た目重視で内容は二の次が多く、人件費をすべて見せかけのデザインにつき込む傾向があります。

すなわち、ホームページで商品が売れるかどうかなどは一切考えもせずに、きれいなデザインで依頼者を満足させる仕事しかできないということです。

ホームページはそもそもインターネット上のお店なので、そのお店や会社の特徴を出さなければなりません。そのためには簡単な打ち合わせだけでいきなりホームページの全体図案を出すということは本来考えられないのです。

## ※ぱっと見の「見た目」だけなら価格差はない

しかし、実際にいきなり図案を出すような事例はたくさんあります。

ほとんどのホームページ業者は、決まったデザインパターンをいくつか持っていて、それをフォーマット化しています。そのフォーマットに依頼者からもらった情報を入れ込んでつくるだけのホームページが多数存在するのも事実です。しかも、デザインは良いのでクライアントからも無難にオッケーをもらいやすいのです。

しかし、見た目はそれなりでも中身を考えずに制作したため、結局商品をただ並べて説明が少し入っただけのカタログのように、お客様の心に響かない状態ですから、お客様がせっかくなホームページを見てくれても購入する訳がありません。

では、どうすればホームページからお客様が商品を買ってくれるのでしょうか？  
やはり80万円の費用をかけるしかないのでしょうか？

それは違います！ インターネットの世界は、お金だけで勝ち残る仕組みではありません。ホームページの本質をしっかりと理解すれば、お金をかけなくても大丈夫です。何度もいいますが、売りが上がるホームページ制作の大半は、パソコンを使わない部分で決まります。しかも、自分でできるといふことをこれからお教えします。

## 1-2 ホームページの制作手順に 成功の秘訣が隠されている

### ※売れるホームページの制作手順

ここからは、ホームページの本質のひとつである、成果を出せる（売りを上げられる）ホームページの制作手順を解説していきます。

では、実際に売りを上げるホームページとはどのようなホームページなのでしょうか？ 詳しくは次の章で解説していきますが、しっかりと成果を出せるホームページの制作手順を次のようにまとめました。

1. ホームページの目標を立てる
2. 市場調査やライバルの調査を行う
3. どの商品・サービスをメインとして売るのが
4. どう売り込むのか

5. どんな人に向けて売なのか
6. どんなページをつくるのかを考えてサイトマップを作成する  
※「どこでお客様を取り込むのか」「配色やメニュー項目はどうするのか」「何というキーワードで検索してもらうのか」「顧客情報をどうやってもらうのか」「デザインは見づらくないか」などをチェックして、作成したサイトマップを何度も見なおすのが大切です。
7. 売上げの上がる文章を書く
8. ホームページの全体の図（ラフ）を書く
9. パソコンを使ってデザインをする
10. ホームページ上で見られるように組み込む作業をする

この制作手順でパソコンを使う作業は最後の2項目だけです。この手順を見れば、パソコンを使わない部分が大半を占めるのがよくわかると思います。

つまり、ホームページ制作では、どれだけ1〜8までの項目に力を注げるかに成功の秘訣が隠されています。これがホームページの本質であり、それらのポイントを押さえているのが実際に売上げを上げているホームページなのです。

## ※ホームページは「企画段階」で決まる

ここからは、ホームページの本質をわかりやすく説明します。

先ほどの制作の手順を見たら、最初の見積もり段階でいきなりホームページの全体図（サイトマップ）を出す業者は信用できないと思いませんか？

見積もりどおりに200万円を支払ったのに成果のないホームページができたというお客様も実際にいますが、まずはデザインではない、1〜5の項目の企画段階で成功が決まることを頭のなかに植え付けてください。

ホームページ制作にかかる費用はホームページからの売上げで取り戻せばいいので、見積もり金額だけを見ても実はあまりあてにはなりません。大切なのは「ホームページ制作でかかったお金をホームページで取り戻せるか」なのです。

## ※耳慣れない専門用語を恐れない

「ライバルは売上げを上げているのに、私のホームページでは売上げが上がらない」という相談をよく受けます。