



茨城のネットショップの情報交換と交流の場「どっとこむいばらき」

会長 杉山 勉

<http://dotcom-ibaraki.jp/>

インターネットを集客に活用しよう(その五)

前回、私の考えるインターネットマーケティングとは「自社や自社の商品・サービスの魅力についてお客様に正しくお伝えすることである」と書きました。

ポインとは二つです。一つ目は「魅力」をどうやって表現するか、二つ目は「どのような方法で」お客様に伝えるかということです。今回は一つ目について書きましたが、今回は二つ目についてです。

伝えるためのインターネットでのツールとして、ホームページ、メールマガジン、ブログなどがあります。もちろん、そのほかにテレビ、ラジオ、雑誌などのインターネット以外のメディアがありますし、インターネットでも、

SNSなどがあります。

現実のネットショップでは、クロスメディアが大事なのですが、このコラムでは、ネットマーケティング初心者の方に分かりやすいように、インターネット関連に絞って書いていきます。

さて、ホームページを見てもらうために、一般的にはSEOと検索連動型広告があります。

SEOとは、例えば、Yahoo!などの検索エンジンで、「水戸の梅まつり」というキーワードで検索したとき、自社のページが検索結果の上位になるようホームページ内に「水戸の梅まつり」という言葉を多くするなどの工夫をすることです。

当然、上位に表示された方がホームページに来ていただける確率が高くなります。自分の工夫次第でお金をかけずに上位に表示されることも可能です。

検索連動型広告とは、Yahoo!などで「水戸の梅まつり」などのキーワードで検索したとき、検索結果の画面で、検索結果よりも上部に表示される広告です。「水戸の梅まつり」などのキーワードを広告として買います。

やはり上位に表示される方が、見られる確率が高くなります。広告を出しても、クリックされなければ費用が発生しません。自分で広告料金をコントロールすることが出来ます。これは「PPC広告」や「リスティング広告」などとも呼ばれます。

ここで具体例を見ていきましょう。

例えば、宿泊予約サイトで宿を予約するある家族に、どのようにして予約サイト内の自社のページを見てもらうか考えます。

宿泊施設オリジナルのホームページへの集客ではありませんが、考え方は基本的に同じです。

次のような設定だとしましょう。

「観光で大洗に宿泊したいと考えている。宿泊予約にはじゃらんnetをよく利用しているので今回もじゃらんnetから宿を探す。夫婦二人と小学生と幼児の家族四人、家族向けのプランがあれば安心。夕食はバイキングがいい」

この場合、宿を探すにはどのような方法があるでしょうか。

まず、地図から大洗のホテルを絞り込んでいくことが考えられます。日付検索から宿泊日と地域を選んで検索するかもしれません。その他、検索キーワードに「ファミリープラン」「バイキング」などで検索、「じゃらんのお子様歓迎の宿」紹介特集から探す、などが考えられます。

これらのひとつひとつに対し、宿としては具体的な対策をしていく必要があります。

地図から絞り込んでいく場合は検索結果の上位に表示されるように対策をします。表示の順番はじゃらんから公表されているルールに基づいていますので、その対策を考えます。

じゃらんnetの場合、茨城県に絞り込んだページに各旅館やホテルが書いているブログを紹介してくれますので、そこに表示されるようにブログを書くことも必要ですし、ブログのタイトルも重要です。

また、このページでは、じゃらんnet版リスティング広告が表示されるので、広告を購入することも効果があります。

検索キーワード対策では、お客様がどんな言葉で検索するか推測して、そのキーワードをプラン名や説明文に入れるようにします。

特集ページ対策では、現在あるプランを紹介するのではなく、特集に合ったプランを作成することが大事です。

絞込み 宿のページ、ブログ 宿のページ、広告 宿のページ、キーワード検索 宿のページ、特集 宿のページなどの流れを具体的に書き出してそれぞれの対策を考えると分かりやすいです。つまり、お客様が宿の情報までたどり着く導線に、適切な対策を施していくのです。

というところで、今回も紙面が尽きました。つづきは次号で。

「どっとこむいばらき」では、ネットショップに関する無料相談を実施中です。今年はネットを上手に活用した企業が業績を伸ばしています。悩む前にご連絡下さい

(mail@dotcom-ibaraki.jp)