

「Webマーケティング」

1. 「アクセス解析」

右上の表は、あるお客様のホームページのアクセス分析表です。ページビュー(PV)で見ると少ない月でも8万件を超えておられます。訪問者数も着実に毎月1万件を超えておられます。この結果、商品の問合せメールが月に10数件来るとの事です。もちろん、メールの他に電話問合せもあるので、総件数は非常に多いものと思います。一般に1000PVあたり1件のメール問合せという尺度だと月に80件以上もあって良いはずですから、電話問合せが多いという感想は頷くものがあります。

月の統計										
月	一日あたりの平均				月合計					
	Hits	Files	Pages	Visits	Sites	KBytes	Visits	Pages	Files	Hits
Dec 2009	55210	20705	4439	496	1188	611727	1490	13317	62115	165631
Nov 2009	35699	13658	2827	375	5731	4358478	11270	84812	409742	1070978
Oct 2009	36192	13781	3040	391	5877	4130696	12147	94253	427217	1121959
Sep 2009	32756	12236	2709	358	5323	3592230	10760	81277	367084	982684
Aug 2009	33164	11581	2691	332	5038	3431459	10319	83435	359012	1028084
Jul 2009	39327	14462	3131	399	6090	4214267	12387	97087	448350	1219137
Jun 2009	43490	16367	3527	425	6502	4504774	12768	105814	491022	1304726
May 2009	49752	14475	3278	352	5958	4212781	10913	101624	448736	1542340
Apr 2009	58475	14731	3786	341	5466	4375066	9907	109797	427199	1695788
総合計						33431478	91961	771416	3440477	10131327

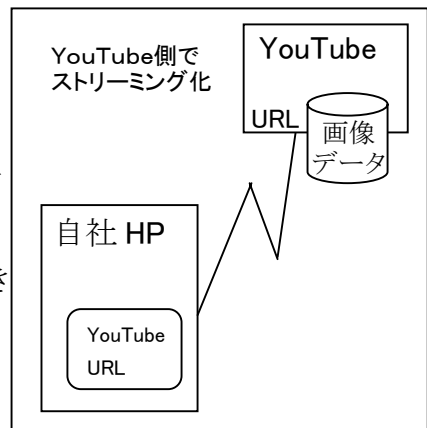
次に、右下の表は当社のもので、これはページビュー(PV)を表しています。本年の3月から少し増えて、5月からさらに増えています。3月に増えたのは「さをり織り」を掲載したからであり、5月は大阪商工会議所にザ・ビジネスモールとリンクするようになったからであります。当社は、経営コンサルの会社ですから、商品がない分、メールでの問合せが少ないのですが、無料メルマガを発行していますので、この申込みが数件来ています。

年/月	件数	割合(%)	グラフ
2009/01	620	4.77	■
2009/02	595	4.58	■
2009/03	819	6.30	■■
2009/04	811	6.24	■■
2009/05	1481	11.40	■■■■
2009/06	1218	9.38	■■■■
2009/07	1449	11.15	■■■■
2009/08	1319	10.15	■■■■
2009/09	1470	11.32	■■■■
2009/10	1842	14.18	■■■■■
2009/11	1360	10.47	■■■■
合計	12984	100%	

その他、当社の別のお客様では、500PVで1件のメール問合せが来るお客様があり、月間1万PVを目標にホームページの改造を定期的実施しています。

2. 映像コンテンツ

これからのWebマーケティングで取組みたい事は、YouTubeを活用する動画配信であります。右の図は、その関係を表したものです。動画編集したものをYouTubeにアップしておき、そのURLを自社のHPに入れておき、そのボタンをクリックして頂いてYouTubeからストリーミング配信してもらうのです。



映像化すると「技術」や「サービス」というものをビジュアル化できるので、より深く読者にメッセージを伝えることが可能です。この際に気をつける事は、余り長時間にせず「1分」程度で終了するように編集することです。「4コマ漫画」というものがありますが、映像も1分間で「4コマ漫画」化できるようにストーリー化することがポイントです。イメージ中心になりがちですが、「つかみ」と「おち」をしっかりとデザインしておくことが重要です。

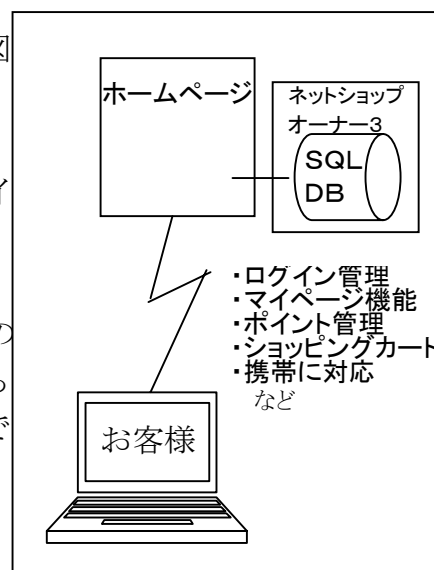
当社は、2004年4月から2007年4月まで「ビデオ・メッセージ」として、月に1回配信していました。この時は、レンタルのストリーミング・サーバーを契約して配信していました。理由は、バックログを掲載するので専用サーバーにしたのです。しかし、通常ならば、1商品毎に1コンテンツになるので、YouTubeのような無償のものを活用しても有効だと思うのです。この時の映像コンテンツ作

成のノウハウをお客様に提供するようにしています。

3. ネット販売

右掲の図は、当社がお客様にお薦めしているECサイト構築図です。特長は「ネットショップオーナー3」という数万円のソフトを購入することです。このソフトは、ショッピング・カートの機能の他に、MySQLを使ってデータベース管理がされて、ログイン管理とポイント管理やマイページ機能が提供される事です。

こういう機能を基本的に備えているので、比較的高度なECサイトを安価に構築できるのです。さらに、携帯にも対応しているので、例えば、お客様が現場仕事されているような場合、現場から明日、必要な部材などを手配するという事なども可能になります。この事は、究極の無人営業システムを構築する事になります。機械・工具屋さんだとすると消耗品などのオーダーを携帯サービスで受ける事が可能になります。



4. SEO対策よりもリピート対策

アクセス解析・動画コンテンツ・ECサイト構築を書いて来ました。Webマーケティングの基本は、アクセスされて始まるという点です。不特定多数への販売を目的とすると「価格」という要素が大きくなりますので、私は、自社のお客様を中心とした「顔の見える客」を対象にすることをお薦めしています。この発想に立てば、上記の機械・工具の例のように、消耗品のオーダー・システムとして機能させる事が可能になります。従来は、Faxや電話で注文していたものを携帯電話で現場から即時オーダーするので利用者の利便性が高まるのです。

こんな利便性が高まっているネット販売ですが、基本概念を「売上＝顧客数x客単価x頻度」というリピート主義を貫く事が勘所です。ポイント管理が出来ますので、溜まったポイントで機械代金を値引きするなどのサービスをするという構図にシフトする事が重要なのです。これは、家電量販店のシステムと同じなのです。どんどん利用してもらって、どんどんポイントを溜めてもらい機械本体の販売に繋げる方式なのです。

このように、SEO対策に力をいれて金をかけるのは、結局、新規顧客ばかり追いかけることになるので、勢い価格競争に持ち込まれるのです。私は、新規顧客よりも既存客へのサービス・メニューとして「頻度」にこだわった活用の仕方を提唱しています。ここからの視点としてチェックしてください。

【まとめ】

1. 1000ページ・ビューで1件の問合せメール
2. YouTubeを活用する動画コンテンツを組み込む
3. ECサイト構築もネットショップオーナー3で低価格で構築できる
4. 新規客開拓では価格競争になる

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryu.html> でご覧になれます！】