

株式会社ピーシー・ブレイン 047-311-6677

今月のメニュー

□今月のトピック  
Internet Explorer 8 がリリースされました

□活用講座  
反応をアップするホームページコンテンツ

□ワンポイント解説  
Yahoo! ビジネス エクスプレス

□お知らせ  
低コストで売上アップにつなげるホームページ

ホームページ活用講座  
～ 反応をアップするホームページコンテンツ

- ◆ ネットユーザーの気持ち
- ◆ 第三者に評価してもらう
- ◆ お客様の声を掲載する
- ◆ お客様の声を追加する
- ◆ お客様の声の集め方
- ◆ まとめ

WBC ではみごと2連覇を達成しましたが、最後に決めたのがイチローで良かったです。本人の弁ではないですが、やはり「持っている」ということを強く感じてますね。

こんにちは、ピーシー・ブレインの高山です。  
サッカー日本代表もホームでのバーレーン戦に勝利して最終予選突破にはかなり近づきました。こっちもうちよっと。

さて、ホームページの活用方法を中心とした「WEB マーケティングのヒント」というタイトルで、お役に立つ情報をお届けいたします。



今月のトピック

■最新版のブラウザソフト、Internet Explorer 8 がリリースされました

マイクロソフトは、インターネット・エクスプローラー(Internet Explorer, IE)の最新版「バージョン8」を3月20日に正式にリリースしました。

日本語を含む世界 25 カ国版が同時にリリースされていて、マイクロソフト社のホームページから無料でダウンロードできます。

<http://www.microsoft.com/japan/windows/products/winfamily/ie/>

Windows Vista と XP に対応しています。

今回リリースされた IE8 では、セキュリティ機能の強化と Web 標準への対応、そしてパフォーマンスの改善が実施されており、動作速度は大幅に向上しています。

これまで光ファイバーなどブロードバンド回線を使っているにもかかわらずホームページの表示が遅いと感じられていたのは実はブラウザの性能が原因のケースも多く、この点は IE8 にアップデートすることで速度の改善を実感することができます。  
※既に Firefox や Google Chrome といった別のブラウザを利用している方には差は感じられないでしょう。

セキュリティ機能の改善では、悪意のあるサイトから個人情報を保護する「SmartScreen フィルター」が追加され、さらに閲覧履歴や一時ファイル、Cookie、ユーザー名/パスワードなどを保存しないで閲覧できる「InPrivate ブラウズ」(通称: アダルトモード)も追加されています。

なお、ブラウザのシェアは、

IE8 がリリースされる以前の12月時点ですが、次のような状況になっています。

- ◆ 68.15% - IE ↓  
(IE7 46.77% ↓ , IE6 20.46% ↓ , IE8 0.82% ↑)
- ◆ 21.34% - Firefox ↑  
(Firefox3 17.18% ↑ , Firefox2 3.77% ↓)
- ◆ 7.93% - Safari ↑
- ◆ 1.04% - Chrome ↑
- ◆ 0.71% - Opera

(引用元) Net Applications - 2008年12月ブラウザシェア

国内の様子はもう少し異なりますが(Firefox が少ない、IE が多い等)、概ね傾向は変わりません。

マイクロソフトアップデート、ウィンドウズアップデートといった自動更新による配布はまだ行われていないので、IE8 の利用者が増えるのはもう少し先になりそうです。(高山)

ホームページ活用講座

今回は、「反応をアップするコンテンツ」について説明します

「コンテンツ」とは、中身・内容という意味ですが、ホームページの場合には、文字・写真・動画・資料などを含んだページのことです。

ホームページ自体はコンテンツの集合体です。

◆ホームページからの反応がない

ホームページを作ってみたものの問い合わせが、少ないと悩んでいる方は少なくありません。

- ✓ 取り扱っている商品には自信がある
- ✓ ホームページでも製品情報をしっかり説明している
- ...

このようにホームページ上で、しっかりと情報を伝えていたとしても、反応がないということが起こるのです。





第三者による評価を利用する仕組みはいろいろなサービスで活用されています。

インターネットのサービスでは、「お客様の声」の他にも「レビュー」「評価」などを掲載する方法が比較的多いやり方です。

楽天やAmazonといった通販サイトでは、購入者自らが書き込めるような仕組みを提供しています。

他にも、飲食店向けのポータルサイトでは店の評判が、価格比較サイトの価格.comでは様々な人のレビューが書き込み、閲覧できるようになっていて、多くの購入者の参考情報になっています。

## ネットユーザーの気持ち

ネットを使わない営業現場や店頭であればうまく行くようなことが、同じようにホームページ上でやってみてもなぜかうまくゆかないのです。

これには理由があります・・・

実は、オフラインの一般的な販売・営業の現場でのお客さんと、ホームページで購入しようとしている人の心には大きな違いがあります。

それは、「不安」です。

店頭であれば、実際に現物を見たり触ったりして商品を確認することができます。

人が介在することで、自分が不安に感じることも、ひとつひとつをその場で確認し、解決することができるのです。

ところがホームページの場合はどうでしょうか？

商品を手取ることもできません。相談したくてもそこにはいません。

文字や画像による情報だけを頼りにして、判断をしなければならぬ訳です。

そもそも、それを提供・販売している会社が存在するのかわ

確認することも難しかったりします。

という状況ですからお客さんは、自分が期待している商品・サービスが本当に手入るのか、それで自分の問題が解決するのかどうか、とても不安に感じているのです。

ホームページを見ているネットユーザーのこのような気持ちを知り、それに応えてあげる必要があるのです。

では、この不安を解消するためには、どのような手段が有効でしょうか？

## 第三者に評価してもらう

ホームページを見ている人の不安を低減するために有効的な手段は、

「第三者による評価」

をコンテンツとして掲載することです。

商品・サービスを提供している本人が、いくら頑張っても

「良い商品です」  
「うちのサービスのサポートは万全です」

と言っても、人はなかなかそれをそのまま信用しようとは

思いません。

ですが、当事者ではない他人の評価についてはとても気にします。それどころか、購入や利用する際には参考情報にしてしまうのです。

あたなにも一つや二つ思いたることあるでしょう。

では第三者の評価として具体的には、どのようなコンテンツが良いのでしょうか？

もっとも代表的なものが、

「お客様の声」

です。

最近では、いろいろとところで目にするようになりました。

しかし、ただ書けば良いという単純なものではないのです。

実はそれだけではまだ不十分なのです。

このようなコンテンツを一生懸命書いて載せていたとしても、

「作り話じゃないの？」

と思われてしまったら・・・意味がありませんよね。

## お客様の声を掲載する

そこで、「お客様の声」に加えて次のような情報を追加することが必要になってきます。

- ◆ お客様の実名
- ◆ お客様の顔写真
- ◆ お客様のコメント

これらを併せて掲載すること

です。

また、掲載数は多ければ多いほど、効果的があります。

自分と同じように感じている人がすでにお客さんとして存在すればかなりの安心材料になるのです。

ポイントはいかに現実味を感じてもらえるかということです。

とは言っても、実際には実名や顔写真を公開することに抵抗を持っている方も少なくないので、可能な範囲でたくさん掲載することを目指しましょう。

## お客様の声をどんどん追加しましょう

お客様の声は、どんどん集めてホームページのコンテンツとして積極的に追加してゆきましょう。

でも、「お客様の声」を掲載することが大切だと分かっているけど、

- ✓ 更新するのが面倒くさい
- ✓ 更新したいけど、忙しくて時間を取れない

✓ 更新の仕方が分からない

という理由でほったらかしになっているケースも少なくありません。

この状態を続けている限りせつかくのホームページも、宝の持ち腐れです。

頻繁に更新または追加する必要があるコンテンツなので、本当は自分たちで更新

できると良いです。

それができない場合でも、最初は更新サービスを利用するなど費用をかけてでもこの「お客様の声」は作成するようにしてください。

ホームページの反応は確実に良くなります。

## お客様の声の集め方

ここではお客様の声を集める際のちょっとしたポイントについて説明します。

似たようなものとしてアンケートを想像する人もいますが、アンケートとは目的が違います。

お客様の声は、いかに安心してもらえるか、という点にフォーカスしますので、アンケートとは異なり「悪いことは聞かない」ようにします。

代わりに、購入・利用してみて良かったと思えることを聞くようにします。

「スタッフのモチベーションアップになるので、良かった点を教えて下さい」

と聞いてみるのも一つの方法です。

また、書くことが自体が面倒、手間を掛けさせたくないということであれば、こちらで書いたものをチェックしてもらって承認してもらおうスタイルでも OK です。

ホームページに掲載するときには

- ✓ なるべく本名で
- ✓ できれば写真付きで
- ✓ 手書き、日付があるとよりそれらしい

ということを意識すると良いでしょう。

そして、

✓ 質よりも量を重視

とくに最初の段階は、数を集めることを優先するとよいでしょう。

参考にしてみてください。

■まとめ

- ホームページで商品を選ぶときに人は不安を感じている
- 不安の解消には、第三者の評価が効果的
- お客様の声はとも役に立つコンテンツ
- お客様の声をどんどん集めて掲載しましょう

### ワンポイント解説

### Yahoo! ビジネス エクスプレス



検索エンジン対策として欠かせないのが、ホームページの登録です。

特に利用者の多い Yahoo! 検索で上位に表示されるようになるためには、Yahoo! のカテゴリへの登録が重要です。

このカテゴリ登録のための審査を速やかに行ってくれるサービスが「ビジネスエクスプレス」です。

Yahoo! ビジネスエクスプレス  
<http://business.yahoo.co.jp/biz/>

Yahoo! は「有名サイトからリンクされている」ホームページを検索結果の上位に表示します。

そのため、

Yahoo! カテゴリに登録  
= 有名サイトからリンク

ということになるので、検索エンジン対策としての効果がとても高くなるのです。

商用ホームページを Yahoo! カテゴリへ登録しようと思ったら、この有料のビジネスエクスプレスを利用する必要があります。(申請自体は可能ですが商用サイトが登録されることはほぼありません)。

登録されたホームページは、Yahoo! 上で「登録サイト」の検索で、直接検索することができます

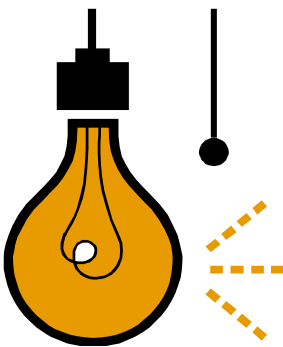
が、実際にはこのような使い方をする人は多くありません。ただ、前述のように SEO としての効果がとても高いので、Yahoo! 検索での上位表示を期待するのであれば、このサービスのぜひ利用してください。

なお現在は、PC だけでなくモバイル用のカテゴリ(両者は別ものとして管理されている)にも登録できるサービスも提供されています。

既にカテゴリ登録されている場合でも、携帯ホームページでのビジネス展開を考えている方は、改めて登録状況をチェックして、必要に応じてモバイルカテゴリへの登録も検討されると良いでしょう。

審査のポイントは Yahoo! が公開していますので、参考にしてください。

■ 審査のポイント  
<http://business.yahoo.co.jp/biz/poin/checklist/>



## 株式会社ピーシー・ブレイン

〒270-2253  
千葉県松戸市日暮 1-2-6  
勝どきビル3F

電話番号  
047-311-6677

Fax  
047-311-6678

E-mail  
info@pcbrain.co.jp

営業時間:  
9:00～17:30

地域で一番ネットを使った商売に  
詳しいコンサルティング企業

- Web マーケティングコンサル
- ネット集客支援
- ホームページ制作
- SEO リニューアル
- WEB システム開発



### 当社 Web サイト

URL:  
<http://www.pcbrain.co.jp>  
<http://www.webquick.jp>



## お知らせ

### ■ホームページ&パソコンサポートサービスの提供を開始します

- ✓ 新製品・新サービスを取り扱っているのだがホームページが古いまま
- ✓ 新しい店舗、スタッフの情報も書き換えたいけど古いまま・・・
- ✓ ホームページもパソコンも詳しいスタッフがなくて困っている

そんな悩みをお持ちの方に**会員制のサポートサービス**の提供を開始します。  
詳しい内容・資料については、**いますぐ弊社担当者までご連絡・ご相談ください。**

### ■低コストで売上アップ！ ホームページ活用に役立つガイドブックが無料で手に入ります！

#### ～ かんたんに更新できる企業ホームページの作り方 ～

更新費用を抑えつつ売上アップにつながるホームページの作成方法が分かるガイドブックが今なら**無料**で手に入ります。A4 ページ2段組で41 ページ、単行本にすると一冊に相当するだけのボリュームをもったガイドブックです。  
インターネットビジネスに必要な「**ホームページ活用のエッセンス**」を凝縮していますので、これを一冊読めば、他の書籍を読む必要はありません！



このガイドブックを手に入れることで、

- ✓ **ホームページの更新**をどのように捉えれば良いのかが分かります
- ✓ 自社のホームページが、なぜ商売に少しも**役に立たない**のかを知ることができます
- ✓ ホームページを自社のビジネスにどう活用すればよいのか、**ストーリーがイメージ**できます
- ✓ ホームページの**反応率をアップ**することができます
- ✓ **アクセスアップ**を実現することができます
- ✓ ビジネスブログ、ブログ型ホームページのどんなところが良いのかが分かります

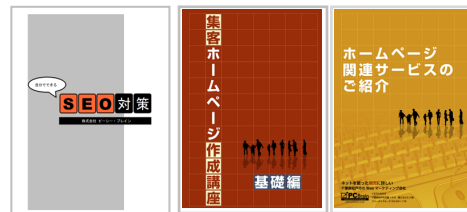
いまならこのガイドブック(製本版は有料:1500 円・税込・送料込)を**無料**でプレゼントしています。

ご希望の方は、いますぐ担当者にご連絡いただくか、次のページからお申込みください。

<http://www.webquick.jp/c/guidebook.html>

他にも以下の役に立つ情報冊子を用意しておりますので、こちらも併せてご請求ください。

- ◇自分で更新できる SEO 対策
- ◇集客ホームページ作成講座(基礎編)
- ◇ホームページ関連サービスのご紹介



## あとうがき

平年よりも1週間ほど早く開花宣言の出た桜ですが、その後比較的寒い日が続いたせいかようやくポツポツと花を開いてきました。この事務所の近くには「日本の道 100 選」にも選ばれている桜の名所があつてこの週末がちょうどお祭りですが、今年はずいぶん見頃と重なり賑わいそうです。(高山)

ニュースレターを讀んでの感想、取り上げて欲しいテーマ、相談など、ぜひご意見をお聞かせ下さい！

→ FAX:047-311-6678 / 電子メール:info@pcbrain.co.jp

## 株式会社ピーシー・ブレイン

発行責任者: 高山卓巳  
〒270-2253  
千葉県松戸市日暮1-2-6  
勝どきビル3F



TEL: 047-311-6677 FAX: 047-311-6678 Email: info@pcbrain.co.jp