

どうしてもホームページで事業  
をなんとかしたい会社様 御中

社長！ホームページ、  
作っただけで  
放ったらかし  
にいませんか？

ホームページを活用できる  
かどうかで御社の未来は、  
劇的に変わる

御社のホームページをビジネスツールとして  
最大限活用し実績を出していただくためのご提案です。

株式会社バーブワイヤー

代表取締役 志智(シチ)

大阪府吹田市江の木町1-8 田中ビル302

E-MAIL: [INFO@BARBWIRE.CO.JP](mailto:INFO@BARBWIRE.CO.JP)

ホームページ: [HTTPS://BARBWIRE.CO.JP/](https://barbwire.co.jp/)

ホームページを  
作ったはいいけど  
状況は変わらないよなあ…

せめて月に5件くらいは  
問い合わせが欲しいんだが

ホントはこのホームページで  
もっと業績アップに繋がる  
何かができるのでは???

その通り!

ホームページは、作っただけでは会社案内や商品パンフにしかありません。

しかし、目的と目標を定めてしっかり使いこなせば

御社の商品・サービスを必要としている人や会社を誘導してきて

新規問い合わせを呼び込み、成約につなげることが可能な

非常に優秀なマーケティングツールになり得ます!

勘違いしてませんか？  
活用の要  
その①

検索エンジン(Google・Yahoo)で上位表示させることを主目的とする、いわゆる「SEO対策」は、ホームページを活用した「マーケティング」とイコールではありません。

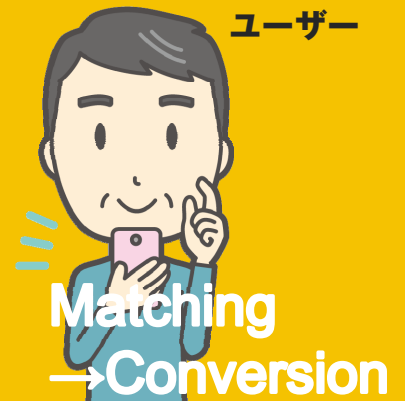
ホームページから  
お客を呼び込むには  
SEOにお金がか  
かるんだよなあ

もちろん上位表示を目指すことも大切ではありますが、たとえトップに表示されても、ホームページを見た人が「これは自分が求めている情報ではない」と思えば、さっさと立ち去るのみです。

そうそう！  
まさに  
この情報が  
欲しかったんだ



ホームページを活用したマーケティングにおいては  
**ユーザーにとって有益な情報を**  
**「質」「量」とともに充実させること！**  
が、肝心かつ最優先事項となります。



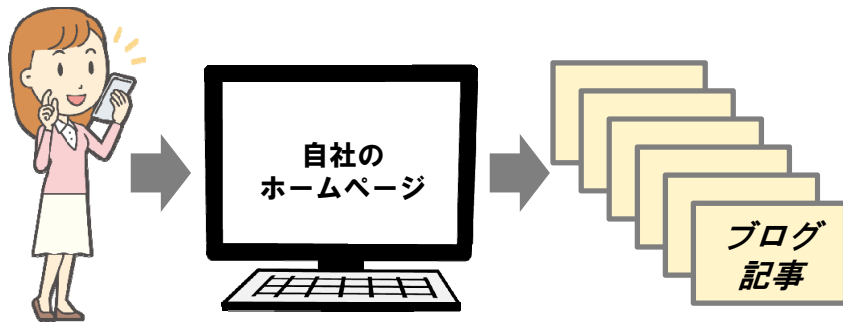
損していませんか？  
活用の要  
その④

## 「ブログ」機能はお知らせ等の更新のためにのみならず！ 見込客の呼び込みに、めっちゃ使える機能なんです！

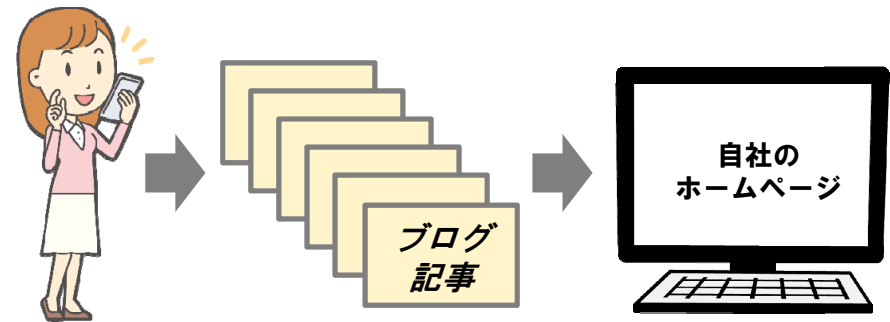
情報の充実(継続的な情報発信)は、ホームページ内のブログ記事を追加する方法で簡単に行えますが、ホームページを訪れた人に読んでもらうことが第一の目的ではありません。



広告等でユーザーをホームページに誘導し、ブログ記事を読んでもらう。



検索でブログ記事に興味をもって閲覧したユーザーをホームページに誘導する。



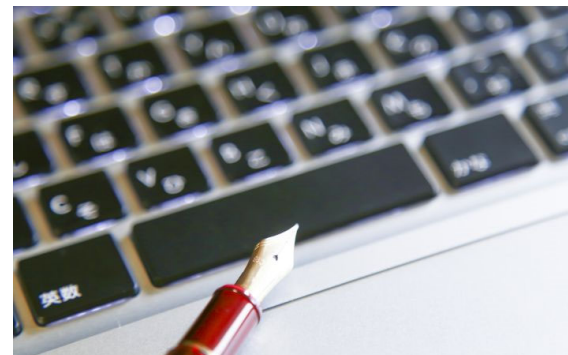
御社を認知していないネットユーザーに、御社のホームページの存在を知らしめることに比べると、ユーザーが検索したキーワードを含むブログ記事を介して御社のホームページに誘導するのは容易かつ低コスト。ですので、情報発信にあたっては

**「自社のことを知らないユーザーを外から呼び込む」目的**で  
戦略的に内容を考案し、文章の表現や流れを精査することが非常に大切になってきます。

## 他にも、ブログ記事を書き続けるメリットはたくさんあります！

### 同業他社との細かな差別化が可能。ユーザーに「決め手」を提供できる

数ある同業他社のホームページ、それぞれ見た目は違えど固定ページの情報はいずれも似たり寄ったりで、ユーザーにとっては「決め手に欠ける」場合も多いもの。そこで【他社との差別化】及び【ユーザーのアクション促進】に貢献するのがブログ記事です。例えば、「お客様の声」を絡ませて商品の細かなこだわりを訴求する、現場でのお客様とのやり取りやご要望に合わせた個別対応事例を紹介する、新商品をいち早く紹介するなど、固定ページには反映しづらい情報もスピーディーに発信することができます。またある種の悩みをもつ人など対象を絞った情報発信も手軽にできるというメリットもあり、数ある会社・商品の中から「選んでもらえやすく」なります。



### 情報の蓄積＝財産の蓄積。ブログ記事はホームページの価値を向上させる

書いたブログ記事は自社商品を宣伝・販売するための貴重な財産になっていきます。適切なブログ記事を書き続けること＝ホームページを「育成」し続けること、すなわち会社の資産ともいえるホームページの価値を向上し続けるということなのです。

### 検索エンジンからの評価がUP！ 検索表示順位も優位に

検索エンジン最大手のGoogleは「ユーザーファースト」のポリシーを明確にしており、それにYahooも追随しています。ブログ記事を活用し、地道にユーザーファーストの情報を充実させる&更新頻度を増やす(常に新しい情報を発信する)ことで、検索エンジンから優良サイト判定されやすくなり、ヒットしてほしいキーワードでの検索表示順位も着実に上がっていきます。

社長！その判断に  
根拠ありますか？  
活用の要  
その③

では、どんな情報を発信すればいいのか？  
→ユーザーが欲しがっている情報のヒントは  
「Googleアナリティクス」が教えてくれます！



▲Googleが無料で提供している「アナリティクス」のアクセス解析画面の一例

- ・ユーザー数 ・セッション数 ・コンバージョン数 ・平均滞在時間
  - ・ページ閲覧数 ・直帰率 ・検索キーワード
- 他、さまざまな解析データの数値及び推移が分かります。

情報発信をすればいいとはいえ、思いつまままブログを書き散らかしてもあまり意味はありません。

「御社が呼び込みたいユーザー」と「そのユーザーが求める情報」を正しくマッチングし成果に結びつけるために、欠かせないのが、「Googleアナリティクス」の活用です。

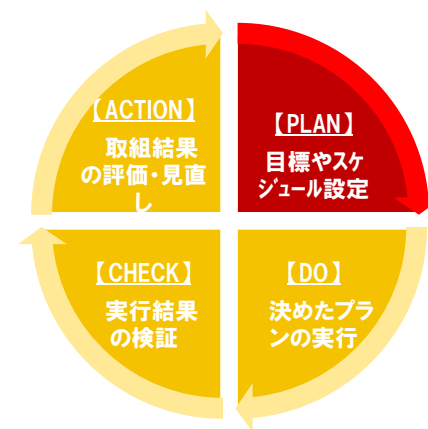
特に「何について書くべきか」の判断基準として使えるのが、検索キーワードです。

(ユーザーがどんなキーワードで検索した時に、自社のホームページが検索エンジンの何ページ目に何回表示されたか。その結果、ユーザーがアクセスしたかしなかったか、などが分かります)

検索キーワードは買い手が売り手に与えてくれる重要なヒント。それと自社の思惑を重ね合わせれば、自ずと書くべきことが見えてきます。

# 情報発信を開始するとともに、PDCAサイクルを回して成果を出し続けるホームページへと「育成」しましょう！

成果を出し続けるホームページに「育てる」には、アクセス状況を日々確認し、適宜の対策を実行し、その結果を検証して改善する、つまり「PDCAの繰り返し」あるのみ！



大切なのは、個人の感覚頼みではなく  
取り組みの結果を現実の数値で評価すること！  
→その点でも「Googleアナリティクス」をチェックする  
習慣をつけることが第一歩となります。

目標設定にせよ、成果が上がらない原因を探るにせよ、対策を打つにせよ、現場の感覚だけに頼るのではなく数値で現状を正しく認識することが大切ですが、その点においても大いに活用すべきなのが「Googleアナリティクス」です。

まずは、アクセス解析データ(特に「ユーザー数」「セッション数」「直帰率」の3つの数値)を定期的に確認する習慣をつけましょう。何か対策をすれば数値が動くので、興味もモチベーションもアップすること間違いなしです！

フェーズ	取組内容
PLAN	<ul style="list-style-type: none"><li>・ホームページの目的と、期待する成果を明確にする</li><li>・できる限り具体的にターゲット顧客を決める</li><li>・欲張らず、現実的な目標を数値で設定</li><li>・達成スケジュールを作成</li><li>・チェックポイントも予め決めておく</li></ul>
DO	定めた目標に向かって、決めたことを実行する
CHECK	ホームページのアクセス状況及び、目標達成状況を数値で確認し、必要に応じて「臨時対策」を講じる
ACTION	検証結果をベースに、今後の取り組みを検討し、「このまま継続」「見直して継続」「一部廃止」等を決定し、決定事項に沿って、再度PDCAサイクルへ

# しかし！立ち足る現実的な問題 「誰がやるのか？」

ここまで、ホームページ活用の要とそのメリットをざっとお伝えしてきましたが、  
「やるべきだと思うものの、なかなか取り組めない」という企業様もたくさん、いらっしゃいます。  
その主な理由は・・・やはり、「誰がやるのか」の問題です。

大企業の場合はマーケティング専門の部署や人員に任せるのが通常として、  
中小企業の多くでは、既存の人員の中でやりくりするのか、新規で採用するのか・・・といったことが悩みどころになってきます。

## ◆有効なブログ記事を書くという点での 「適性」から考えると・・・

自社の商品(サービス)の強み・弱み、競合状況、  
理想のお客様像、お客様のリアルな声etc.  
広く深く熟知している人、

つまり **社長** もしくは **トップ営業マン** が最適！  
(中小企業では社長＝トップ営業マンである場合も多いですよ)

もし、社長がブログ記事を書くなら  
**費用はタダ！**

**ですが、社長の時給は・・・？**

記事1本書くのにかかる時間は最低3時間、  
仮に社長の時給を1万円とすると  
1記事あたり3万円のコストがかかることに。



## ◆Web関連業務であるという点での 「専門性」から考えると・・・

**Web担当者を採用**するという手も！

派遣の場合、一般的な時給は3000円～。  
コストパフォーマンスは悪くないと  
考えられますが、  
下記のような理由で断念したというお声もよく聞かれます。



- ・Webの知識や経験があるだけでなく  
**記事も書ける人材はなかなかいない・・・**
- ・常勤の場合、日常的に様々なWeb関連業務が発生する  
状況でなければ**持て余してしまう・・・**
- ・非常勤の場合、自社の商品やお客様などに対する理解が  
なかなか深まらず**即戦力にはなりにくい・・・**



## そこで！バードワイヤーの「活用支援」サービスがお役立ち！

「誰がやるのか」の問題をはじめ、企業様それぞれのご事情やご状況により、お困りごとやお悩みはさまざまです。

例えば…

ホームページ専任の  
担当者を置くことが  
コスト的に難しい

Googleアナリティクス  
を見ても、どう読み解  
けばいいのか  
わからない

日々持ち上がる  
目の前の問題の解決で  
手一杯！！

書くべきことは  
わかっているけど、  
いい文章が書けない！

社員持ち回りで記事を  
書くことにしたが、  
結局続かなかった

ホームページをもっと活用したいけれど現状では難しい…

そう感じている企業様のお悩みを解消し、

今あるホームページにマーケティングツールとしての本領を発揮させ、利益につなげていただくべく

弊社では、**既存の社員様にて対応可能な「ホームページ活用支援」サービス**をご提供。

これまで様々な業種の企業様にご利用いただき、ご好評をいただいています。

**ぜひ弊社に、御社の財産ともなるホームページの育成とその活用のお手伝いをさせてください！**

# ◆バークワイヤーの「ホームページ活用支援」サービスとは？

弊社がご提供する「活用支援」サービスの主なサポート内容をご紹介します。



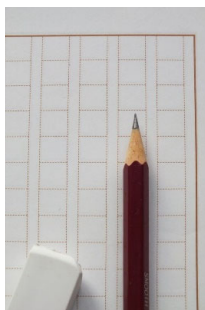
## 「Googleアナリティクス」 重要レポートの作成と解説

Web初心者には読み取りづらいGoogleアナリティクスの解析データから重要な項目を抽出し、誰にでもわかりやすいレポートにしてご提供します。



## 毎月の定例戦略会議の実施

月に一度、御社へお伺いしてご担当者様とレポートの分析を行い、対策の見直しなどをご提案します。定期的に数字の推移を確認し、その意味を読み解くことにより、臨機応変な対策が可能になります。



## 商機をもたらす情報発信サポート (ブログ記事添削)

タイトル、キーワード、誘導などに重点を置いてプロライターが添削します。また、記事作成のノウハウもお伝えします。



## 既存ページの改廃のご提案と実施

レポートに基づき、改廃した方がよい要素があると思われる場合はご提案し、ご了承いただいた上で実施します。

※ライターがヒアリングを行い記事作成を代行するサービスもご用意しております

※改廃の内容によっては別途料金が発生するケースもあります。その場合はご相談させていただきます

【目標】 見込顧客からの問い合わせ等のコンバージョンを、月に7~8件確保し続けられる状態を目指します！

プラン①

## ホームページ活用支援【既存サービス】

「御社内に活用ノウハウを蓄積しながら、2年以内の目標達成を目指す」プランです。

### ◆こんな企業様にオススメ◆

マーケティング専任者を新規採用するなど人件費は増やせないし、勉強させる余裕もないが、既存スタッフの中から、ホームページ活用業務を行う担当者を選任することは可能。

※担当者様は特にWebに詳しい必要はありません。多少マーケティングがわかる方や、書くことが好きな方がベターです

ランニングコストが  
かかり続けるのは困る...

### 【スタンダードプラン】料金表

ホームページの規模 (ページ数) ※ブログ記事除く	契約後2年間(月額・税別)	
	当社制作サイト	他社制作サイト
12P以下	¥48,000	¥60,000
13~20P	¥60,000	¥80,000
21~30P	¥80,000	¥100,000
31P以上	個別に見積り	

### 【活用支援のサービス内容】

- ・アクセス解析レポート作成／月1回
- ・レポートに基づいた定例戦略会議／月1回
- ・戦略的改廃のご提案と作業を担当
- ・発信情報(新規の記事)添削(月2回まで)

## 任せてガッチリWEB活用プラン【新サービス】

「ユーザー、検索エンジンの双方からの評価が得られる記事をプロライターが作成。早期の目標達成を促進する」プランです。

### ◆こんな企業様にオススメ◆

ホームページ活用業務に当てられるスタッフがいらない、誰も記事作成の時間が取れない。しかし、ホームページからのコンバージョンは上げていきたい。

みんな通常業務で手一杯・・・  
記事を書くななんて絶対ムリ!!!

### 【プレミアムプラン】料金表

ホームページの規模 (ページ数) ※ブログ記事除く	契約後2年間(月額・税別)	
	当社制作サイト	他社制作サイト
12P以下	¥90,000	¥120,000
13～20P		
21～30P		
31P以上		

※活用担当者様を採用した場合など、途中でスタンダードプランへ変更することも可能です。

### 【「任せてガッチリWEB活用プラン」のサービス内容】

- ・アクセス解析レポート作成／月1回
- ・レポートに基づいた定例戦略会議／月1回
- ・戦略的改廃のご提案と作業を担当  
提案内容によっては、作業に別途費用が発生する場合があります。
- ◆ プロライターによる発信情報のヒアリング及び記事作成代行／月2記事まで

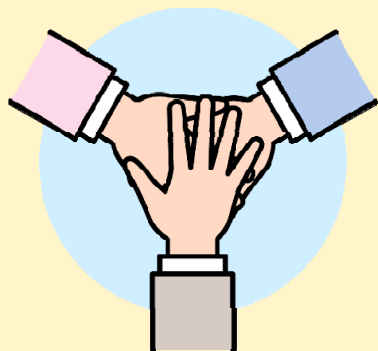
## ◆まずはお気軽に、**無料相談**をご利用ください

弊社では、ホームページ活用に関する無料相談を承っております。

ご連絡いただければ日時調整の上、お伺いしてレポートのサンプルをお見せしながら他社様の事例・実績についても詳しくお話をさせていただきます。

また御社のホームページについてもその場でできる限り分析し、改善点などをお伝えすることが可能です。

御社がホームページのもたらす成果に期待を抱いているのであれば、ぜひ私たちにご相談ください！



バーブワイヤーは「**ホームページは使えてなんぼ**」を合言葉に、お客様のメリットをとことん追求するWeb会社です。

「活用支援」においては、御社の「ホームページ活用チームの一員」として100%本気で御社の課題に向き合い、二人三脚で目標達成への道のりを並走します！

お問合せ・ご相談・面談申込は、株式会社バーブワイヤー「[info@barbwire.co.jp](mailto:info@barbwire.co.jp)」まで！