

Web集客の基礎づくり

～専門家による伴走型支援 参加募集～

「手探り」から「根拠ある」作業でWeb集客力をUP！

「自社の商売の強みや今まで気付かなかった市場に気付いた」「Webが苦手でも理解できた」

経営者の視点を補いリアルとWebの両面で高い評価をいただいた伴奏支援を今年度も実施します。目には見えない“Web上の顧客行動を見える化”し、あなたの事業に合わせた集客マーケティングをオーダーメイドで提案します。

こんな方におすすめです

- ・新規顧客との接点を増やしたい
- ・Webを使って集客したいが何から始めれば良いかわからない
- ・自社の強みや市場を整理したい
- ・Webが苦手でも、改善したい意欲がある
- ・競合のWeb戦略が気になっている

※Web関連の同業者様、コンサルタント様は対象外とさせていただきます。

===== 実施フロー一例 (回数は現状に応じて相談) =====

第1回

ヒアリング
基礎知識講座

第2回

基礎知識講座2
マーケティング助言

第3回

自社の問題・課題
洗い出しと改善提案

Web活用度評価、集客マーケティング提案、ターゲット層の再整理と発見など事業者のビジネスとWebスキルに合わせて一緒に集客を考えていきます。



伴走者 森田英一

Web集客改善アドバイザー
森田観光ビジネスサポート 代表

ホテル・メディア・アクティビティ
各業界のマーケティング・営業経験を経て、現在、中小事業者のWeb集客を支援。リアルとWeb両面の視点でのマーケティングに定評。

前回 参加の皆様の声

ベーカリー 教育関連企業 二輪販売 美容室 IT関連製造販売 料亭 レンタル業 等

- 自社サイトを細かく分析し問題点、解決策を教えてもらえた
- Webのどこを改善すれば集客につながるのか、初めて理解できた
- 自社で気付かなかった市場がわかり商売の方向性が明確になった
- Webが苦手でも、根拠有る説明で納得しながら進められた
- 目から鱗の解説・提案が多くWeb以外でも“商売の相談”ができたのが良かった



裏面に改善事例

昨年度の改善事例

昨年度は、自社での改善努力をされ、様々な成果を出していただくことができ、

「アクセスが増えた」「問合せが来た」「検索順位が上がった」などの声を寄せていただいています。
Web集客は「今さらではなく、思い立った今から」です。一緒にWeb集客を改善していきましょう。



ベーカリーショップ様

店舗は人通りが多い通り沿いではなくウォークインが期待出来ずWeb集客が必須。オーナーは様々な広告媒体も試しつつも自社Webサイトの強化の必要性を感じておられました。Web全体の仕組みを知ることで自社サイトの課題を洗いざらにしリニューアルを決意。根拠あるサイト改善を進め主要な検索キーワードで大幅な順位上昇に成功。文章執筆から写真づくり、Googleビジネスプロフィールの活用等オーナーの地道な努力が結果を導きます。



教育関連企業様

古くに制作されたWebサイトは季節の到着情報を更新する程度でほとんど手付かずの状態。競合環境も厳しさが増し、顧客からの問合せも以前に比べ大幅に減少。古さを感じるWebサイトのテコ入れが必要と感じられるも問題箇所が明確でないお悩みを抱えておられました。見た目の古さだけでなくメニュー構成やコンテンツの表現自体に多くの問題が潜んでおり、1つ1つを洗い出しました。自社での改善努力の結果現在、主要キーワード検索で圏外だったサイトは10位前後まで上昇し「問合せも出てきた」と喜びのお声を寄せていただけました。



IT関連商品 製造販売

その分野では国内でも大きなシェアを持たれる企業ですが自社Webサイトの効果が感じにくくなっておられました。その商品数から大規模なサイトであるため、UIUX（ユーザーの使い易さや内容の解りやすさ）が課題となりやすい構成でした。主要な顧客層はBtoBであり、それを想定した検索キーワードで検証するとGoogleの認識が不足していることもわかりました。検索ユーザー視点とGoogleへの対策の必要を理解され、今後のサイト改善指針にして頂きました。

【申込み・お問合せ】

- 対象事業者： 京田辺市商工会会員の事業者（希望制）
申込方法： 電話 または右のQRコードから
費用： 無料（京都府伴走支援体制強化型事業を活用しています）
お問合せ： 京田辺市商工会 TEL：0774-62-0093
Mail: kyotanabe-sci@kyoto-fsci.or.jp

