



チームNext! 特製『ホームページ運用セルフ診断シート』

テーマ	チェック項目	チェックリスト	回答内容	Yesの方	Noの方
1 目標	1-1 目標設定	問い合わせの件数や予約申込やWEB経由での売上高目標を設定している。 また、計測用のタグは正しく設置されている。	☐ YES ☐ NO ☐ わからない	1-2 へ	コンバージョンタグ、電話タップなどの計測タグは入っていますか？ 施策に対しての評価を行い、日々改善し PDCAを回していく必要があることをご存知ですか？
	1-2 キーワード ボリューム把握	キーワードプランナー等で、 需要を調査し実現可能な範囲、伸びしるを把握している。	☐ YES ☐ NO ☐ わからない	1-3 へ	世の中の検索総数は、なんと1日に10億回も検索されています。 その中に流通しているキーワードの把握をされていますか？ そのうえでより多くの見込み客にフックするためのキーワードをご理解されていますか？
	1-3 サイト解析流入 キーワード解析	Googleアナリティクス、Googleサーチコンソールを活用し、WEBサイトへの 流入キーワード及びユーザー、流入、行動、コンバージョン傾向を捉えている。	☐ YES ☐ NO ☐ わからない	1-4 へ	Googleアナリティクス、Googleサーチコンソールを活用し、WEBサイトへの 流入キーワード及びユーザー、流入、行動、コンバージョン傾向を捉えていますか？
	1-4 ビジネスフロー	問い合わせからの契約率及び顧客を獲得するために投資できる上限 (貴社顧客を紹介した場合に支払える紹介料)月間で増加させたい件数、 または売上目標を計画してある。	☐ YES ☐ NO ☐ わからない	2-1 へ	ご自身で立てた目標(ゴール)に対してどのようにすれば、たどり着けるのかを 論理立てて考えられていますか？ そのための考え方をご存知ですか？
2 課題	2-1 流入	目標に対しての、流入数(訪問者数)には、満足している。	☐ YES ☐ NO ☐ わからない	2-2 へ	WEBマーケティングでは、サイトにアクセスしてくれる母数を どうやって増やすのかという部分がポイントとなりますが、 その手法をご理解されておりますか？
	2-2 コンテンツ	コンテンツは自社の特性が反映され、競合とページ比較しても、 優位性のあるページになっている。	☐ YES ☐ NO ☐ わからない	2-3 へ	自社の商品・サービスの強みを正しく把握されておりますか？ 逆に自社の弱みは？ 競合はどこですか？ 御社のホームページは、 それらが、正しく筋道を立てて掲載されているといえますか？
	2-3 成約	申込の動線が整えられていて、かつ電話やフォームなどの 申込受付用チャネルを用意している。 また、成約させる動機づけがなされている。	☐ YES ☐ NO ☐ わからない	2-4 へ	申込フォームは、ホームページ上のお問い合わせのゴール地点です。 ゴール地点までの導線はできていますか？ 更に、ゴールが穴あき状態では無いですか？
	2-4 サイト構成	タイトルタグやディスクリプションが適切に設置され、 またコンテンツを増やしていけるサイト構造になっており、 1キーワード1ページでランディングページが構成されている。	☐ YES ☐ NO ☐ わからない	3-1 へ	SEO及び、ホームページのソースコードのお話ですが、サイト制作業者に まかせっきりになっていませんか？ 世の中のキーワードボリュームと ご自身のキーワードの使い方がずれている可能性はございませんか？
3 解決策	3-1 緊急性	成果を出すための緊急性を重要視している。	☐ YES ☐ NO ☐ わからない	3-2 へ	ご自身がもっとも急がなければ、と感じていることは何ですか？ ・採用ですか？ ・ブランディングですか？
	3-2 重要性	成果を出すための本質的な重要性を重視している。	☐ YES ☐ NO ☐ わからない	3-3 へ	ご自身がもっとも重要視されていることは何ですか？ ・売上ですか？ ・会社の信用ですか？
	3-3 PDCA	プラン、実行、解析、改善の体制が整っている。	☐ YES ☐ NO ☐ わからない	3-4 へ	気合いと根性はもちろん大切ですが、モノ・コトを進めるためには、 専門知識を持ち、経験を経た人員が必要だということをご理解されておりますか？
	3-4 業務体制	目標を達成するための実行体制、役割分担、スケジュールが明確になっている。	☐ YES ☐ NO ☐ わからない	1-1 へ ※別軸の目標設定へ	現在の事業においていつまでに、誰と、何を実現したいのでしょうか？ 明確な目標をお持ちですか？



現在のホームページは、御社の魅力を伝えきれていますか？

**ホームページは御社の「顔」
掲載してあればよい、という時代は終わりました。**

ホームページは御社の「インターネット上の顔」であり他社とのサービスの差別化を明確にするための重要なツールです。WEB販売戦略の要であり、最終到達地点となるのがホームページです。ここに注力を注がないということは、穴のあいたバケツに水を注ぐようなもので気づかないうちに取りこぼしている可能性が高い状態といえます。

ホームページを掲載することで生まれる効果

- ・御社のブランディング
- ・御社の実在性の証明
- ・オフィシャル情報の発信
- ・サービス内容の紹介
- ・顧客との接点
- ・新たな取引の窓口

ホームページは存在自体が『ブランディング』であり『WEBマーケティング』を体現している必要があります。



ホームページに対し、目標設定はされていますか？

**誰にどのように御社のサービスが伝わると、
成功へと近づけるのかを、再度確認してみましょう。**

あなたのホームページのゴールは「月に100件のお問い合わせ」でしょうか。それとも「月商1,000万円の達成」、「月に1,000人の来店」でしょうか。まずは、ホームページを活用し「実現したいこと、ゴール」を明確にしましょう。その目標を達成するために、実際には、ホームページにどのくらいのアクセスが必要なのかを把握されていますでしょうか。

5つの「力」を使い成功に向けてサポートいたします

- 1.目標設定力
- 2.コンテンツ力
- 3.開発力
- 4.運用力
- 5.マーケティング力

まずは、御社について教えてください。強み、弱み、競合分析、目標設定を行い、チームNext!がWEBマーケティングの担当者として動くことで御社の事業スピードを飛躍的に早めます。



ホームページの来訪者を増やすための工夫を行っていますか？

**購入や来店、利用を促すため、日々テレビでは様々なコマーシャルが打たれています。
WEBを活用したプロモーションに目を向けてみましょう。**

ホームページが完成したら、そこからスタートです。ただ掲載している状態のホームページでは、砂漠の中に店舗を出して偶然通りかかる人を待つことと同義です。ホームページに課した目標を達成するためには、そこに到達する道筋をつくってあげる必要があります。

プロモーションをおこなう主な目的

- ・新規顧客の獲得
- ・商品やサービスの認知拡大
- ・既存客に対する販売の動機付け

WEBプロモーションの手法は現時点で約40種類ほどあります。

更に、SEO対策、コンテンツマーケティングなど、ホームページに人を呼び込む様々な手法を駆使し集客していきましょう。

チームNext!はWEBマーケティングのプロフェッショナルです。
WEBプロモーションについて様々なご提案をさせていただきます。



訪問客の傾向を分析し、サイト改善を行い成果の出る好循環をつくりましょう。

**Googleアナリティクス（アクセス解析ツール）を活用し、
流入元、滞在時間、直帰率、離脱率など訪問客の行動を観察・分析しましょう。**

だいふ理解が深まっている状態かと思います。流入元、滞在時間、直帰率、離脱ページなどを把握しましょう。トップページで直帰してしまった人が多いということは、トップページの構成に改善の余地があるということになります。

ターゲットを知ることによって答えが導きだされます

- ・アクセスしている人の属性や行動を知る
- ・競合が行っている施策やキーワードを知る
- ・世の中で流通しているキーワードを知る

WEBマーケティングは、常にPDCAサイクルを回し続け、ブラッシュアップしコストの軽減と効果の最大化をめざすものとなります。専属の担当がいなければ好機を逃すことにも繋がります。ぜひ、チームNext!を、御社のWEBチームに加えてください。



総合WEB パートナーサービス

株式会社オーエス



OS CORPORATION
GROUP

美容サロンポータルサイト登録数日本一
サイト制作実績 2,000 社
リスティング広告運用

- 1：HP セールス 2,000 社以上の制作実績
- 2：様々な B to B 支援の実績を持つアカウントチームを保有
- 3：リスティング広告等の資格者及び運用実績
- 4：ビューティパークというメディア運営及びインバウンド集客ノウハウ保有

株式会社オニオン新聞



創業 30 年、千葉県内最大級
地域メディア運営と多数の行政プロジェクト経験
年間 200 サイト以上の運営実績

- 1：地域に根付いたメディア運用（FP&WEB）
- 2：上記の信頼をベースに多様な行政案件、プロジェクト推進実績
- 3：WEB サイト制作&システム開発及びシステム資産を保有
- 4：広告デザイン、ブランディング、撮影、取材、動画等のクリエイティブ力。

**理解度100%以上を求めるなら
今すぐチーム Next! までご相談下さい！**

**お電話番号 フリーダイヤル
0120-31-1179**
(平日朝9時～18時まで)

**メールでのお問い合わせ
こちらのメールフォームまで**
<https://www.team-next.biz/contact/>