

Tips WordPressって何？

ブログの運営を楽にするための便利なホームページツール



Booking Systems



Responsive Website



SEO



WordPress Website



eCommerce Platform



Graphic Design & Print

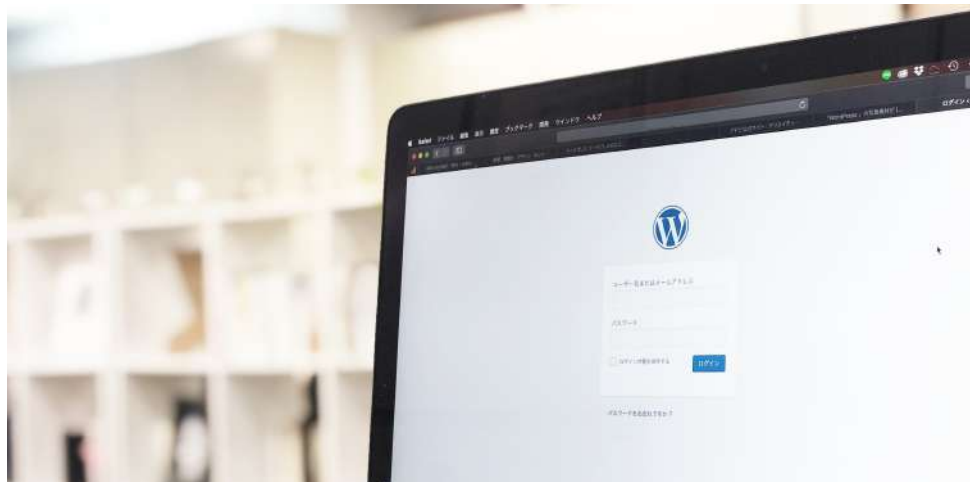
WordPress とはホームページを運営するCMS（コンテンツ管理システム）です。

WordPress を使う3つのメリット

- WordPress はブログや記事を更新できるのでhtml など専門的なコーディング知識がいりません。

- WordPress はインターネットがつながる環境ならばどこでも更新ができます。

- WordPress はSEO に強いCMSです。Google のエンジニアからのお墨付きをもらうほどです。



ホームページの更新、特にブログの更新をする場合、テキストに文字装飾をしたい、写真を掲載したい、時間指定で記事をUP したいなど、以前は専門的な知識が必要だっ

たり、システムの構築が必要だったものが、WordPress では簡単に設定することができます。ウェブ集客に必要な記事の更新がこのシステムの存在でより身近になりました。

株式会社 PR 現代

第54回

夏季セミナー開催！

PR 現代 代表取締役社長 下島 仁 著「ザ・ネクストショップ」発行記念

●DATE

7月30日(火)

●TIME 10:20~19:00

●PLACE

アキバプラザ

JR 秋葉原駅徒歩1分

ザ・ネクストショップ

T H E N E X T S H O P

ご参加のお申し込みは、株式会社 PR 現代までお問い合わせください。Tel.03-3639-1253 メールでのお申込み：mark@pr-g.co.jp

Passion×Rational=General
PRG



Kimono Team
PRGendaInc

株式会社 PR 現代 きものチーム

〒103-0024 東京都中央区日本橋小舟町 9-4 Tel.03-3639-1253 Fax.03-3639-1250



今すぐ使える、明日のためのウェブマーケティング・エッセンス。

NEWS NEXT

ほんのちょっぴりお役にたてば通信

Vol.5

Passion×Rational=General

PRG

株式会社 PR 現代

〒103-0024 東京都中央区日本橋小舟町 9-4
TEL.03-3639-1253 / FAX.03-3639-1250

社員のアンテナが立つ！ ウェブ集客から始まる現場の オペレーション改善。



NEWS NEXT

第5号

TOPIX : ウェブ集客から始める現場オペレーション改善

コラム : ターゲットを絞ることが、見込客を発見するカギ

ワンポイント Tips : WordPress って何？ 便利なホームページツール



4 月になり、新入社員が入社したというお店も多いのではないのでしょうか。お店に何うと、初々しい表情でご挨拶をさせていただきます。まだ右も左もわからず、キョロキョロとしていたり、

緊張している様子ですが、新入社員にブログを更新する役割を与えるお店もあります。スマホとともに成長してきた世代なので、予想外に上手なブログを作ってくれるかもしれませんね。

Topics

ウェブ集客から始める現場のオペレーション改善

＊理想的な見込客獲得を目指しウェブ集客に取り組むきもの専門店のケース

あるきもの専門店では、理想的な見込客づくりのために、着付け教室の新規生徒募集のためのウェブサイトを開設しています。このお店では着付け教室は、あくまでも顧客のためのサービスとして無料でっており、着付け教室の生徒を広く募集するという考え方は持っていませんでした。

しかし、年々顧客の高齢化が顕著になり、今後催事売り上げの減少が予測されることから、振袖からのお客さまづくりとは別に、きものや着付けへの関心が高い見込客獲得のために、着付け教室を活性化することとしました。

そこで、着付け教室専用のウェブサイトを立ち上げました。立ち上げてから1年半ほどですが、毎月コンスタントにウェブ経由で予約が入ってくるようになりました。しかも、20代～40代の方が中心とのことで、これは非常に良い傾向です。しかし、よくよく話を聞くと、これらの生徒さんには営業の担当がついているわけではなく、お店との接点は着付け教室に通っているだけの関係になってしまっていることがわかりました。

お店の社長、ウェブ戦略チームとしては今後の重要顧客になってもらうためのウェブ集客のはずが、現場では生徒さんが増えただけという認識のズレがありました。

そこで、「Google スプレッドシート」を活用し予約の入った生徒さんへのフォロー・コミュニケーションのステップをルール化しました。



- ①予約が入り、着付け教室への参加が確定したら担当をつける。
- ②来店動機をヒアリングする／LINE@への登録を促す。
- ③着用機会のご案内
- ④催事へのご案内

という流れです。担当には、教室開催時などでコミュニケーションを行い、信頼関係を構築しても

らうことが前提です。ウェブ運用をチームで行っていると、たびたび起こるのが、他のスタッフや現場リーダーとの乖離（かいり）です。ウェブはウェブ、現場は現場という従来の考え方でそれぞれが動いてしまいうるので、「なんのために」ということと「その効果」を何度も共有し、すり合わせをすることが大切です。

Column



「ターゲット」を絞ることが、見込客を発見するカギ！

ウェブを活用して見込客を発見する「ウェブ集客」を始める際に、ウェブサイトを見てもらいたい「ターゲット」を決めなくてはなりません。このとき、最大のポイントは「絞る」ということです。

お店のお客さまにはさまざまなタイプの方がいますが、全てのお客さまをターゲットにすることは得策ではありません。年齢や購入商品、性別、居住地域などいろいろな要素でターゲットを絞ることができますが、最も重要なのは、「検索キーワード」で絞るということです。キーワードを絞るというのは、「商品」や「サービス」で絞るということと同義です。

検索キーワード	ターゲット
「振袖 地域名」	「地域名」在住で、成人式に着る振袖を検討している本人とその親御さん
「着付け教室 地域名」	「地域名」在住で、着物を自分で着たいというニーズを持っている女性
「写真スタジオ 地域名」	「地域名」在住で、七五三・振袖などの写真撮影を検討しているご家族

ターゲットや地域名・サービスが明確なサイトタイトル



お客さまのさまざまなニーズに対応するようなウェブサイトを構成・構築すると、内容が総花的になり、検索上位に表示されにくくなります。前号でご紹介した「強み発見シート」を使って「自店の強み」や「顧客の要望」を確認した結果と、現在ウェブサイトに訪れているユーザーのデータからニーズをつかみ、ターゲットを決定しましょう。

ターゲットに合わせたメインビジュアル

ウェブ集客やお客様づくり、社員のウェブ運用・ブログ作成ノウハウなどのご相談・お問い合わせは下記電話番号またはメールにてお気軽にご連絡ください。



株式会社 PR 現代

〒103-0024 東京都中央区日本橋小舟町 9-4

TEL: 03-3639-1253

メール: k-staff@pr-g.co.jp



株式会社 PR 現代
オフィシャルサイト