

自社サイトを敏腕営業マンに↑

サイト戦略コンサルタント

高木 芳紀



はじめまして、サイト戦略コンサルタントの高木芳紀と申します。

東京都渋谷区の老舗の文具店で、ウェブマスターをやっております。大企業のウェブマスターは、各部署から持ち込まれる更新情報をアップしたり、デザイン会社等と打ち合わせをしたりと「まとめ役」としての仕事が多いのですが、中小企業のウェブマスターは、そうはいきません。ウェブページの作成から、アクセス解析、SEO対策に広告の出稿、メルマガの発行と業務はとても幅広くなります。

常々私は、企業のホームページ、特に中小企業のホームページは、自動販売機であるべきだと考えています。言葉を変えれば、放っておいても、インターネット上からお客様を連れて来て販売してくれる「敏腕営業マン」という位置付けです。(ちなみに大企業のサイトは、大きな看板を掲げているだけのような状況です)なぜなら中小企業では、なかなかたくさんの営業マンを雇うことができません。仮に、何人が雇ったとしても、すべての営業マンが良い成績をあげてくれるかどうかはわかりません。また、もし実績をあげてくれたならば、それなりに給料も上げていかなくてははいけません。経営者としては、一番気苦労の絶えないところです。でも、うまくウェブサイトを作成し、インターネット上からお客様を開拓できるようにすれば、苦しい新規営業などせずに、向うから来てくれたお客様のフォローだけしていれば良いという状態になるのです。つまり、経営者にとっても営業マンにとっても、かなり「ストレスフリー」な営業形態となるわけです。

これからの時代、これを活用しない手はありません。

いや、むしろ「しなくてはいけない時代」にもう右足が入っています。

しかし実際、経営者の方にお話を聞くと、

「ホームページならあるよ。月々5万円の管理料を払っているけど、注文なんか1回もないな~」

といった声が一番多いのが、悲しいかな現実であります。

現時点での中小企業のホームページ活用状況は、

「多額の費用をかけてホームページは作成したものの、ほとんど機能せず、会社概要を見てもらうためにアップしているようなもの」さらに、「毎月、高い管理費を支払って管理を業者に任せているが、ホームページの中身はまったく更新されていない」という状態です。せっかく費用をかけても、これでは何もしていないのと同じことです。



先ほどもお話したように、これからは、当たり前のようにウェブ上で営業しなくてはいけない時代になります。いつまでも従来の方でやっていたら、間違いなく取り残されます。なぜ、そこまで言い切れるのか？

それは、いま働き盛りの30代、40代のビジネスマンの動きを見れば一目瞭然です。例えば、彼らが、何かわからないことがあったとき、何で調べているかご存知でしょうか？ 実は、90%以上のビジネスマンが、インターネットの検索で調べものをするのです。ですから、ウェブ上にきちんとした支店(検索にヒットするホームページ)が出ていないということは「ビジネスの中心人物たち」とコンタクトする土俵にさえ上がっていないという状態に陥るはずですよ。そしてさらに、いまの30代、40代よりもっと旺盛にインターネットを活用する10代、20代のインターネット世代が、後ろに控えていることを忘れてはいけません。

では今後、中小企業のホームページはどのように活用するべきなのか？

その具体的な、『戦略』『作戦』『方法』を、次回からご紹介していきますので、どうぞお楽しみに！