

「問合せが止まらない最強の営業マン」の作り方

中小企業のためのホームページ改善ノウハウ



つなぐホームページ (運営: ハンズバリュー株式会社)



うちのホームページ、ちゃんと機能してる？

- せっかく費用をかけて制作したのに、問合せが来ない。
- 広告費をかけてアクセスを集めても、ホームページが「ザル」の状態では集客は無駄になります。



ホームページは「最強の営業マン」になる

CRO（コンバージョン率最適化）が鍵。

難しく考える必要はありません。

「今来ている人々を、もっと効率よくお客様に変える方法」のことです。



ツボ1：パッと見て伝わる「第一印象」を作る

ファーストビューの最適化

- ・開いた瞬間に「面白そう」「自分に関係ある」と思わせる。
- ・何を提供する会社なのか、明確なメッセージとデザインで離脱を防ぐ。

× 悪い例



○ 良い例



ツボ2：お客さんを迷わせない「案内ボタン」

CTA（コール・トゥ・アクション）の設計

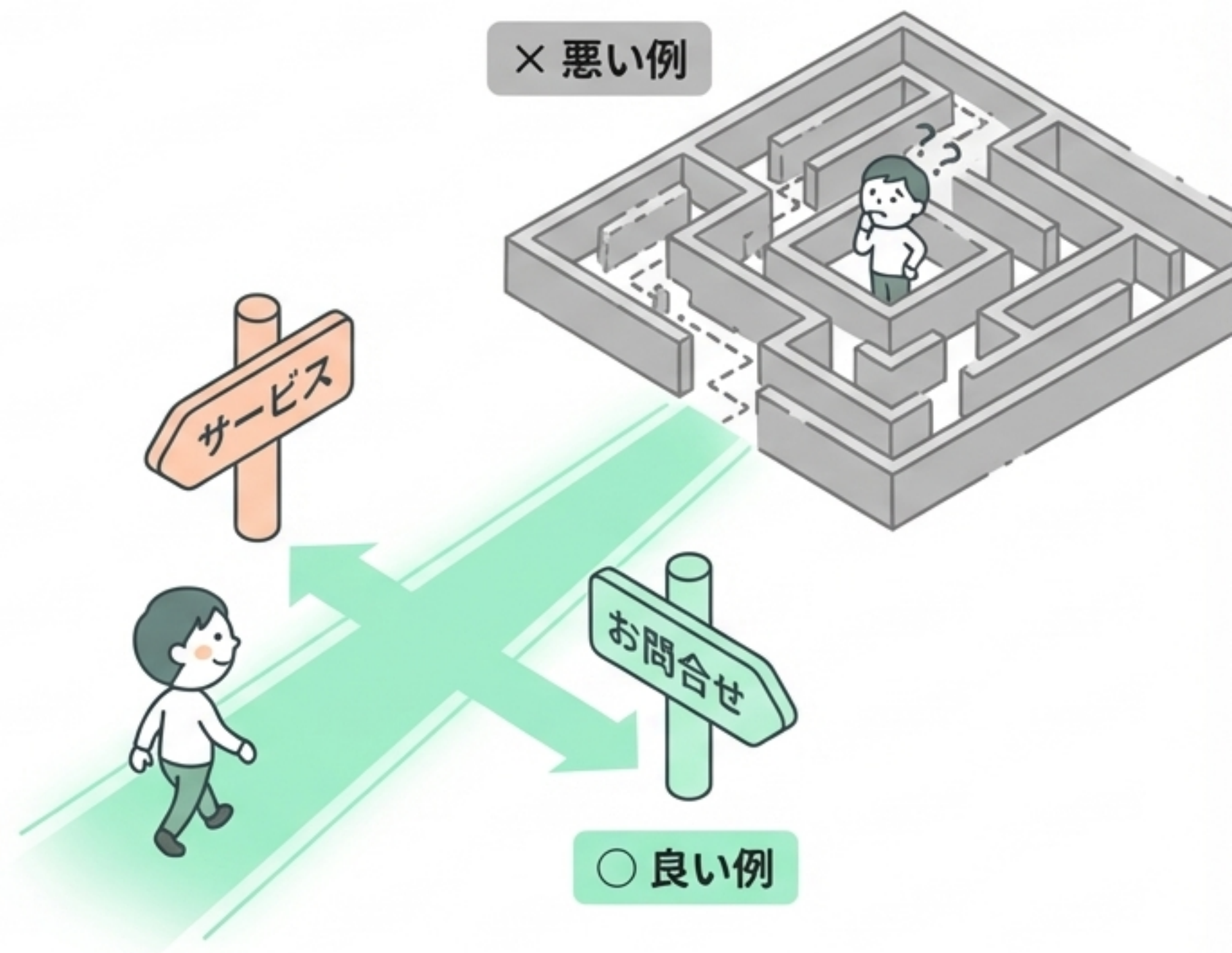
- 「次にすべきこと」を、目立つデザインと的確なタイミングで配置する。
- **×** 悪い例：「ここをクリック」
- **○** 良い例：「無料で相談する（30秒で完了）」



ツボ3：サイト内迷子を防ぐ「親切な道案内」

導線設計の見直し

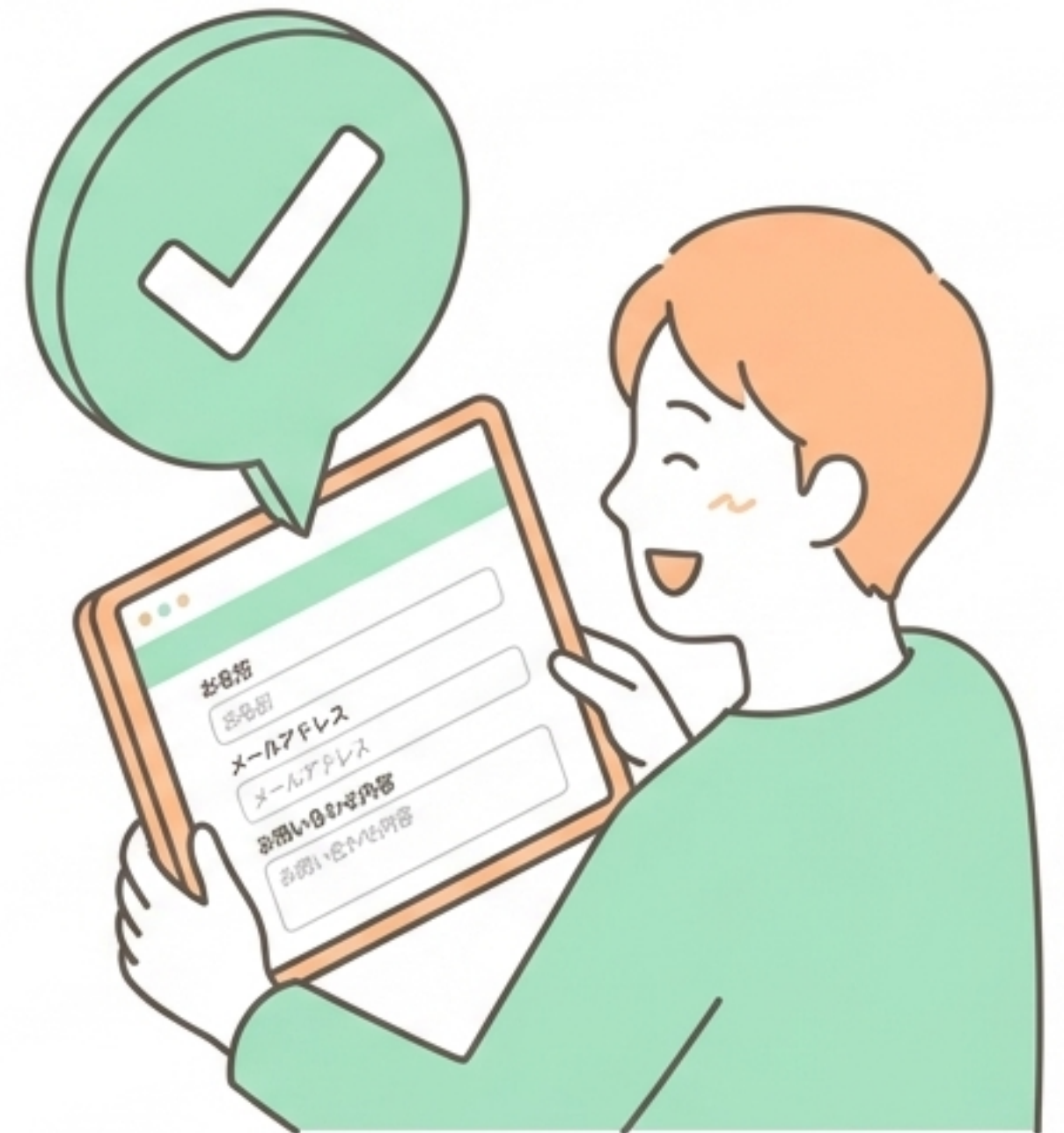
- メニューは誰が見ても分かるシンプルな構成に。
- 「今どこにいるのか」「次どこへ行けばいいのか」を明確にし、知りたい情報へ直行させる。



ツボ4：入力ストレスを「ゼロ」にする

入力フォームをカンタンに（EFO）

- 不要な項目は思い切って削除する。
- 「例：山田太郎」のような入力例を表示し、迷わせない。
- 全角・半角エラーなどのイライラをなくす。



ツボ5 : 表示スピードとスマホ対応は「絶対条件」

表示に3秒以上かかると、半分以上の人が離脱します。画像を軽くして高速化。



今はほとんどの人がスマホからアクセス。スマホで読みやすく、押しやすいデザイン(レスポンス)は必須。



ツボ 6：感覚ではなく「数字」で改善する

A/Bテストと効果測定

- 「たぶん良い」ではなく、「こっちの方が問合せが2倍になった」という事実で判断する。
- 限られた予算を一番効果のある場所に集中させる。



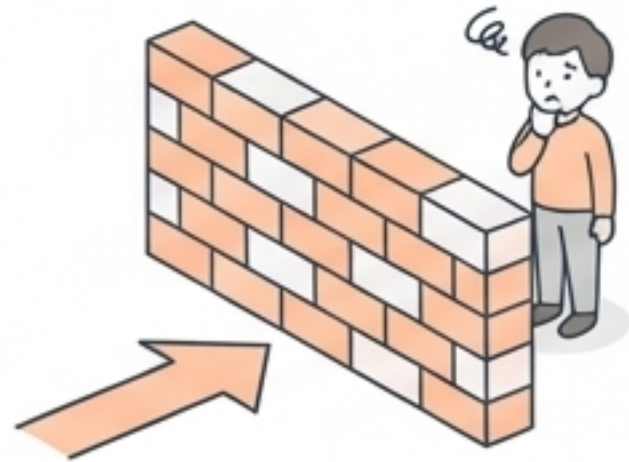
重要性はわかった。でも、誰がやるの...？

UI/UX、SEO、CRO...効果を出すには高い専門知識が必要です。
これを自社の人材だけで実行し続けるのは、現実的に限界がありませんか？



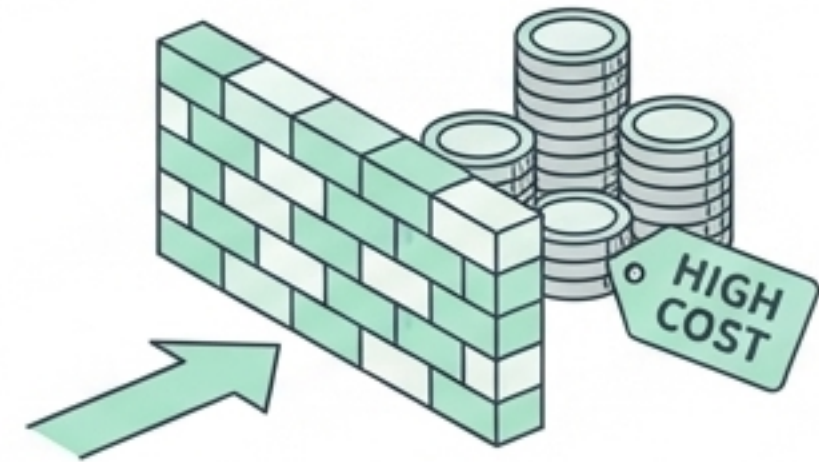
中小企業を阻む「4つの壁」

1.



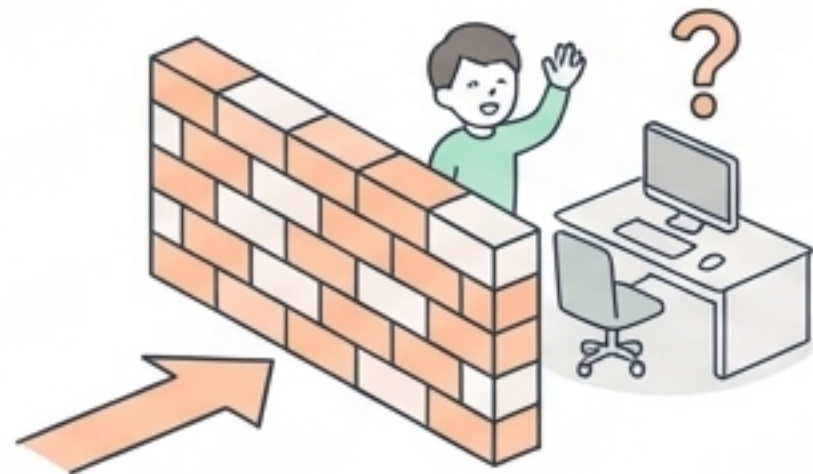
1. 人材不足：専任のWeb担当者を雇う余裕がない。

2.



2. 高コスト：大手制作会社に頼むと費用が高すぎる。

3.



3. 属人化：担当者が辞めたら誰も更新できなくなる。

4.



4. 専門性欠如：最新のトレンドや技術についていけない。

そのお悩み、

「つなぐホームページ」にお任せください

- 高額な外注費や、
新たな人材雇用は不要です。
- 専門知識を持ったプロが、
あなたの会社の「最強の営業マン」
作りを丸ごとサポートします。



まずは無料相談！今の課題をお聞かせください

あなたの会社の状況に合わせた最適な改善プランをご提案します。



無料相談に申し込む

運営：ハンズバリュー株式会社

お電話でも受付中：023-674-0797（平日9:00～18:00）