

東京SW会会員様

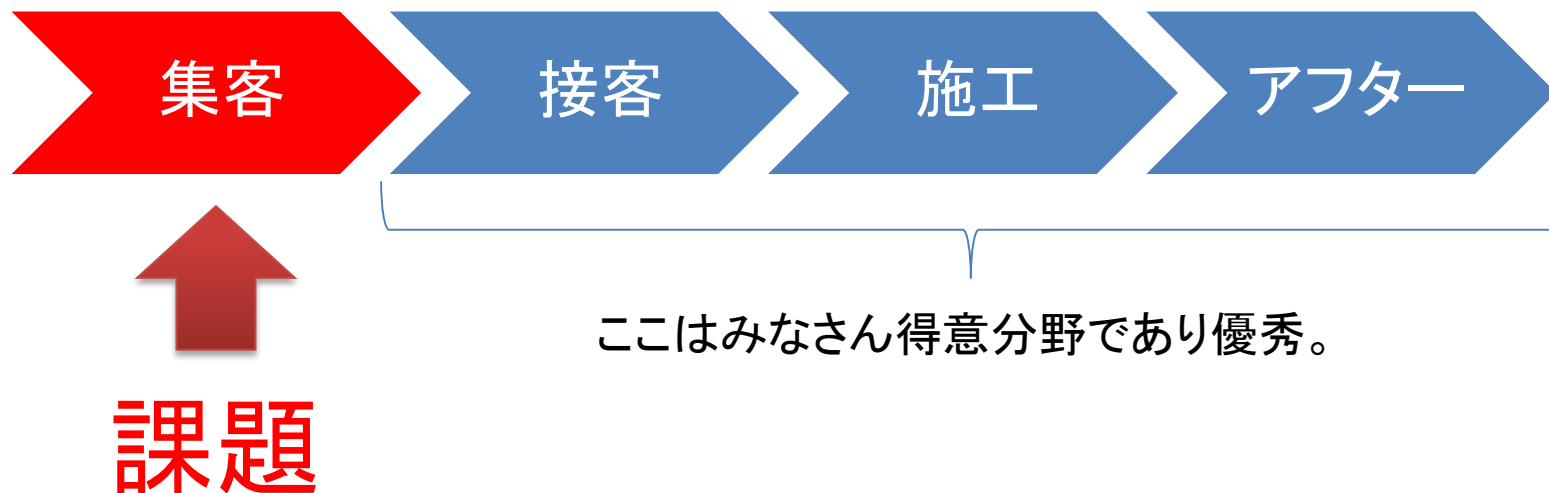
講義内容

- 1.アソビエクラブサイトの主旨
- 2.アソビエクラブ更新方法 (Wordpressの使い方)
- 3.アクセスアップのポイント
- 4.良質な記事を書く5つのポイント
- 5.集客できる広告を作る7つのポイント

1.アソビエクラブサイトの主旨

アソビエクラブのサイトは65社のSW会員が運用する工務店サイトです。

ほとんどの工務店に共通する課題 = 集客



1.アソビエクラブサイトの主旨

- 会員みなで運用することで
ページ数を増加させ
アクセス数を増加しましょう
- 一括資料請求をお客様のベネフィットとして
会員様の集客に貢献します。

各会員がアソビエサイトに投稿する記事

施工事例

イベント情報

2.アソビエクラブ更新方法 (Wordpressの使い方)

- マニュアルを参照して投稿をやってみてください。
<http://asovie.com/1427.html>

- アソビエクラブの管理画面URL
<http://asovie.com/wp-admin>

管理画面のパスワードは各社配布されております。

毎月、ホームページ運用のお役に立つ情報を発信しております。アソビエクラブのメールを受信できるようにメールソフトに設定してください。

ご不明な場合は、info@djcom.jp までメールください。

3. アクセスアップのポイント

アクセスアップには2つの方法があります。

1. お金をかけてアクセスアップする方法
【PPC広告、ポータル出稿、ネット広告】
2. お金をかけないでアクセスアップする方法
【良質な記事の大量投稿】

アソビエクラブでは、お金をかけないでアクセスアップする方法を選択しています。

お金をかけずにアクセスを増加させるにはどうすれば良いのか？

【良質な記事の大量投稿】

良質な記事とは

- 目的が明確
- ターゲットが明確
- 伝えたい内容が明確
- 読んだ後にどの様な感情や状態になって欲しいのかが明確
- どの様な行動を取って欲しいのかが明確

良質な記事とは

- 目的が明確
良い例：自社サイトに誘導、イベントに誘導、資料請求に誘導、など
悪い例：上司に言われたから、決まりだから、義務的な理由が目的になると記事がつまらない・・・。
- ターゲットが明確
属性、条件、状態、状況、心境、要望、これらが具体的にになっているか？(STP分析 <http://www.rbv.jp/783-entry.html>)
- 伝えたい内容が明確
記事を書くことでターゲットと共有したい感情は？
- 読んだ後にどの様な感情や状態になって欲しいのかが明確
記事を読む前と読んだ後でターゲットの心理はどの様になるか
- どの様な行動を取って欲しいのかが明確
具体的な行動方法を示す。
例：〇〇のページを見てね！資料請求をフォームでしてね！見学会の予約をフォームでしてね！など

6. キャッチコピーを造ってみましょう

STEP1 記事のテーマは何ですか？(目的)

STEP2 対象は誰ですか？(ターゲット)

STEP3 その人になにを伝えたいですか？(伝えたい内容)

STEP4 その人にどうなって欲しいですか？(読み終わった後の感情)

STEP5 その人が取るべきお勧めの行動(アクション)は？(行動の誘導)

集客ページ7つのポイント

1. 問題提起
2. エピソード
3. 解決策
4. 解決できる理由
5. 解決できる証拠
6. ベネフィットの提供
7. 行動の誘導