# 中津川北商工会でセミナーやりました！

## テーマ：誰も教えてくれない！ホームページ集客の始め方

**若き経営者と経営幹部の皆様にお集まりいただきました。**

こんにちは、渡辺誠司です。6月7日に中津川北商工会様の主催でセミナー講師と登壇しました。セミナーのお題は、私がもっとも得意とする「誰も教えてくれない！ホームページ集客の始め方」です。

すでに既存客の皆様には、私が毎回クドイほど言っているのでご存知だと思いますが、ホームページは「ファーストビューが命です！」ということを中心に、スマホ7割時代の見せ方や考え方を、実際の制作事例をお見せしながらご説明しました。

今の時代は、単なる「デザイン重視のホームページ」を作っても、自己満足感を得られたとしても肝心のお客様を呼び込めるほど容易い時代ではありません。

自分の親世代が見ても、どこの誰で、何をやっているのか？」それが一目瞭然で伝わらなかったらアウトです！

また、キャッチコピーも相手に考えさせてはダメです。考えなくても分かるほどシンプルに工夫することが重要で、かっこいいフレーズを使っても受け入れられるのは、すでにブランド力のある会社だけです。

今回、お集まりくださった参加者の中にも「世の中にはイメージ中心のホームページが多いので、今までそれが良いと思っていたけど、なぜダメなのかよくわかった！」というアンケートもいただき、お役に立てたと感じています。

すでに、来月も別の企業様が主催のセミナーも決まりましたので、もっともっと内容を磨いて、意味のあるセミナーにしていきます。


第 20 号
2018 年 6 月号


# サイバー通信

サイバーインテリジェンスの最新情報をお届け！

NEWS LETTER


株式会社
サイバーインテリジェンス
TEL:058-266-6712
〒500-8175
岐阜県岐阜市長住町２丁目10-3
クリスタルビル 6F


～今月の目次～


・ご来社ありがとうございます
・教えて！サイバーくん
・補助金が全て採択されました
・今月の制作実績まとめました



HP制作は サイバーインテリジェンスにお任せください！

通話無料 まずはお気軽にご相談ください！
0120-092-968
営業時間
9:00～18:00
土日祝休み
Cyber Intelligence


# 最近の制作実績ご紹介します！

※順不同

ここ最近の納品実績です！それぞれの客層を意識したデザインとコンテンツ作りを提案しています。
とくにスマホから見た場合のことを考えて、見やすさ・読みやすさ・動線のわかりやすさを工夫しています！

お客様：**カブマスター様**
業種：株式投資スクール
所在地：愛知県名古屋市
URL：https://kabu-master.com/

先生系

お客様：**松原オート様**
業種：輸入車・国産車の修理・整備
所在地：京都市右京区
URL：https://pinery-m.net/

技術系

お客様：**ヘナ専門美容室 月と風様**
業種：美容室
所在地：岐阜県岐阜市
URL：https://tsukitokaze.com/

サロン系

お客様：**屋根島工務店様**
業種：瓦屋根修理
所在地：岐阜県岐阜市
URL：https://yaneshima.com/

職人系

# おしえて！サイバーくん

## 短時間で信頼関係を作る たった一言のフレーズとは？

最近、あるお客様から嬉しい言葉をいただきました。

実は、ホームページからのお問い合わせなどで、初めての方と面談するとき、私がホームページ制作のことでいろいろ説明をするのですが、まず始めにこのような言葉から本題に入るようにしています。それは…

**「うちでホームページを作るかどうかは別にして、私どもでホームページを作った場合のメリットや、他社との違いを説明させていただいてよろしいでしょうか？」**

この一言が、とても信頼できたので契約したそうです。

このようなフレーズを使うようになったのは、マーケティング・トルネードの佐藤先生に教えていただいた「合意を得る」という心理的ステップを踏むことが重要だと知ったからです。

このフレーズを使う前は、私のことを警戒している場合もありますし、他社との相見積もりで情報を探り出そうと身を構えている場合もあり、なかなかスグにコミュニケーションが取れない場合もあったのですが、このような合意を得ることで「今日は話を聞くだけで契約をしなくてもいいんだ」という安心感を与えられていると感じています。その結果、短時間で相手の悩みや困っていることを聞くことができるようになり、私の提案を100％受け取ってもらえるようになりました。

私が言いたいことは、このような「心理的テクニックを使えば上手く行く」という、あざとい話ではなく、お客様が求めているサービスがどんなことで、私の提案が本当にふさわしいかどうか判断してもらうための関係作りをしているということです。

しつこい営業は誰もが嫌いですし、相手の抵抗を受けながらダラダラと説得しても、お客様と良い関係にはなれません。

もちろん、お客様によっては「私はそこまで高度なサービスは求めていないので、他の会社にも聞いてみます」と断られることもあるのですが、それが正解なのです。相手の期待していることと、こちらが提案していることがズレたまま契約したら、お互いに苦労しますし「話が違うじゃないか！」というクレームにもなります。

最近は「ホームページ作りは会社作りと同じなので、最低でも3社から提案を受けてください。価格を含めて、悩みや課題を解決してくれそうな会社じゃないと長く付き合えないですよ」とアドバイスさせてもらっています。

例えば、クルマ屋さんの場合でも同じです。

「当店でクルマを買うか買わないかは別にして、当店で買った場合のアフターサービスのメリットや、実際に購入した場合の特典についてご説明させていただいてよろしいでしょうか？」

このようなフレーズを言ったあとに、お客様から「アフターサービスなんて何もいらないから、とにかく1円でも安いクルマを探しているんだ」という要望が聞ければ「当店は売りっぱなしにしたくありませんので、安さを追求されるのであればインターネットで探した方がいいですよ」とアドバイスすることもできます。それ以上、セールスにムダな時間を使う必要は無いので話は早いです。

どこの業界でも転用できるフレーズです。ぜひ「合意を得る」というステップをやってみてください。

## IT補助金2018 第2次公募スタート！

平成30年度

**今年度の予算は中小13万社のIT導入に補助金500億円**

サイバーインテリジェンスはIT補助金のベンダー企業です。

**ホームページ制作費として**
**最大50万円が補助されるチャンスです！**

## 祝！IT補助金が全て採択されました！

2018年の目玉補助金である「IT補助金」ですが、サイバーインテリジェンスはベンダー企業として、5社の申請をサポートしました。その結果、5件中5件の採択が決まり、100%の交付決定率となりました！
また、第2次募集が始まりますが、お客様の条件次第では上手く活用できますので、ぜひご相談ください。

## お知らせ 社内勉強会の講師や、地域のセミナー講師もやってます！

**商工会議所、JC、同友会などで実績ある講座メニューを多数用意しています。**

### ＜主な講習内容＞

- お問い合わせ重視のホームページ作り７つのポイント
- 見ればわかる！失敗するホームページの特徴とは？
- スマホ７割時代の考え方・見せ方・伝え方
- 正社員、職人さん、パートさんを集める求人ページとは？
- 事例から学ぶ！ブログ、SNS、動画をやれば成功できるか？
- 集客０件から10倍アップした成功事例ご紹介
- 無料ホームページでもOK！落とし穴と注意点とは？
- IT補助金を申請してホームページ制作50万円がもらえるかも！？