

自社ホームページは、 なぜアクセスが集まらない？

その原因と5つの解決策を伝授！



- 0) 最初に自己紹介
- 1) あなたのHPにアクセスが集まらない原因はなに？
- 2) 必須チェック！アクセス解析って試していますか？
- 3) 売れるキーワードと、売れないキーワードがある？
- 4) マイクロキーワードで将来ファンになる潜在層を獲得
- 5) アクセスが増え売上げが上がる鉄板TOPページとは？

持ち時間30分なので、
上記1セッション各5分です(><)

0) 自己紹介

私たちは「SEO探求カンパニー」です

BELKA



▼事業内容

- Webマーケティング事業
- 検索エンジン最適化(SEO) 事業
- Webコンサルティング事業
- コンテンツマーケティング事業
- システム構築事業
- コンテンツマーケティング

▼代表取締役 篠原 匠 略歴

- 宣伝/販売促進歴：35年
- Webマーケティング歴：20年
- SEOコンサル歴：10年

• 横浜IoT協同組合 副理事

- 中小企業庁ミラサポ専門家派遣 登録専門家
- 公益財団法人神奈川産業振興センター専門家アドバイザー

私たちは「SEO探求カンパニー」です

BELKA

- 自社Webサイトアクセス：月間10万PV
- 「ホームページ集客」で1位をキープ
- ビッグワード「集客」で5位をキープ
- 累計1,500社、5,000KWの施策実績
- 業界No.1キーワード上位表示5年間キープ
- 2,000万PV教育業界No.1サイトのコンサル
- 結婚相談所業界No.1サイトのSEOコンサル
- 大手メディア会社、人気媒体SEO設計担当
- 年間10サイト以上10万PV級サイトを構築
- 大手「SEO会社のSEOコンサル」従事
- コンサル実施サイトの売上爆発で上場達成



The screenshot shows the homepage of the Yokohama IoT Cooperative Association website. At the top, there is a navigation bar with the logo and menu items: HOME, どこでもQRネオ, お知らせ, IoTお役立ち記事, 組合概要, お問い合わせ. The main banner features the headline "ひとづくり×ものづくりをIoTで つくるつなげる進化の先を" (The future of evolution in creating and connecting people and things through IoT). Below the headline is a paragraph of text: "私たち「横浜IoT協同組合（理事長：神田一弘）」は、神奈川県にある製造業とIT企業の中小企業8社の異業種がタッグを組み、日々進化を続けるIoT（モノのインターネット）市場で、全国初（※神奈川県中小企業団体中央会調べ）となる協同組合を2019年1月23日に設立しました。組合員各社が得たノウハウを生かし、深刻な人材不足など日本企業が直面している課題の解決に向けた技術をご提案、提供いたします。" A blue button labeled "組合概要を見る→" is positioned below the text. Underneath the banner is a light blue bar with the text "横浜IoT協同組合を設立しました". The main content area features the association's logo, which consists of a stylized 'I' and 'T' connected by a blue arc, with a small 'O' in the center. Below the logo is the text "横浜IoT協同組合" and "YOKOHAMA IoT COOPERATIVE ASSOCIATION". At the bottom of the page, there is a short paragraph: "ひとに優しい社会づくり IT、IoTによる可視化、合理化、効率化... これから目指す進化の先は、現場で働くひとに優しい環境".

篠原が担当した
組合Webサイトが、
わずか6か月で、

2,554%の

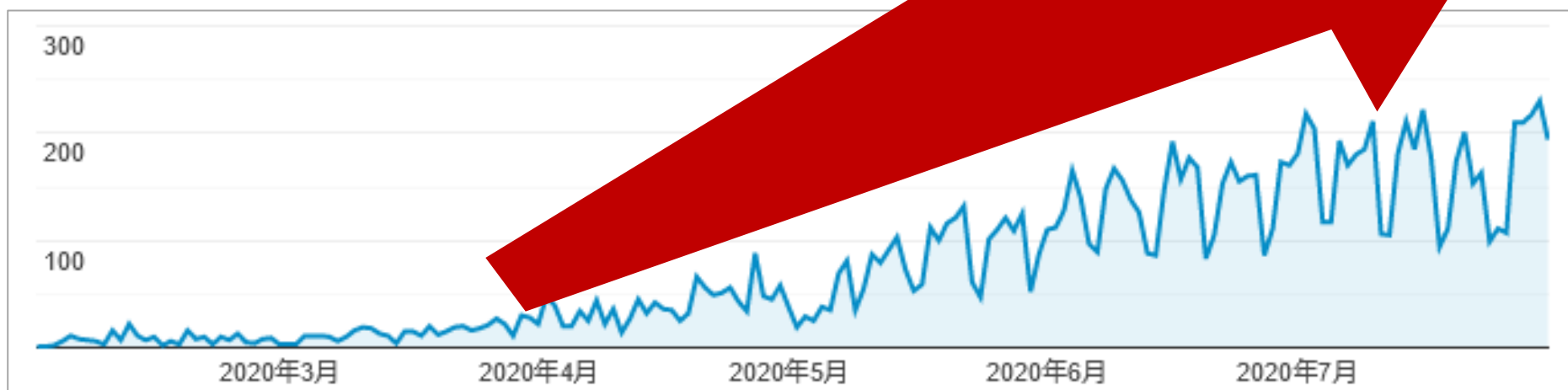
アクセス激増を、

達成しました!!!

- 昨今の今頃2020年2月から、アクセス数アップのための施策をスタート。
- 2月時点でアクセスがゼロに近くでしたが、半年後の7月には「**1日200を超えるユーザーが来訪**」。
- 約半年で、Webサイトが「**24時間365日働いてくれる営業マン**」に早変わり！

■ 2月と7月の月間アクセス数の比

ユーザー	新規ユーザー
2,554.30% 4,937 と 186	2,754.12% 4,852 と 170



**1) あなたのHPにアクセスが
集まらない原因はなに？**

前提：HPにアクセスが集まるのは、
ほぼ「検索エンジンから」が大半
です。

結論：今の検索エンジン(Google)
は、ユーザーが「あっ、このサイト
いいな！便利でためになるなー」と
思った順に順位を付けています。

つまり 「ユーザーにとって」、

- ・ 役に立つサイトは順位が上がり、
- ・ 内容が薄いサイトは順位を下げる。

そーゆー仕組みで、それぞれのサイトのアクセスが多い／少ないが決まってくる。

悩み：私の会社のHPにアクセスが集まらない原因はなんでしょう？

答え：競合サイトのほうが、ユーザーにとって 「いいサイト」 だからです。

Q : 検索エンジンに、サイトのいい／悪いが、分かるわけないじゃん？

A : Googleは、検索ユーザーの「行動値」を読み取って順位をつけています。

行動値って？

- 例えば「どれだけ長く滞在したか？」
- 例えば「どれだけ下まで読んだか？」
- 例えば「サイト内で何ページ読んだ？」

- じっくり読まれていればページの滞在時間は長く、
- 同じく、ページの一番下まで読まれてもいるはず。
- で、このサイト「役立ちそうだな」と思えば、サイト内の他のページも読みたくなる。というのが根拠。いいサイトっぽいですよ。

つまり自社HPにアクセスが集まらないのは、競合サイトのほうが、あなたのサイトより、

- ・ 長くユーザーが滞在していて、
- ・ ページの最後まで、よく読まれていて、
- ・ サイト内の別ページまで読まれてる。

という実態があるからです。

例えば「プレス加工」で検索

プレス加工

www.ipros.jp › technote › basic-press-working ▼
プレス加工の基礎知識 | ものづくり&まちづくり BtoB情報 ...
プレス加工とは、どのような加工方法でしょうか。身近な言葉で表現するならば、薄い金属板を切る、曲げる、形を作ることで、必要な形状を作り上げていく（形作る）加工方法です。しかし、**プレス加工**の現場で、形作ることにだけ注目する ...

caddi.jp › articles › プレス加工とは？特徴・種類・加工法・ ...
プレス加工とは？特徴・種類・加工法・製品例を詳しく解説
プレス加工には、成形できる形状が決まっているので自由度が低いというデメリットがあります。そのため、製品によっては事前に計画 ...
2020/01/28 · アップロード元: EMIDAS MOVIE / エミダスムービーチャンネル

mitsu-ri.net › ... › 塑性加工 › プレス加工 · 機械加工 ▼
プレス加工の基礎知識や種類について専門家が徹底解説 ...
1つの金型にせん断加工や絞り加工、曲げ加工などの成形工程を備えているのが特徴になります。ロール状に巻いてある被加工材を使用する機会が多く、プレス機で被加工材を少しずつ順送りしていくこと ...
プレス加工とは · プレス加工の仕組み · 工程... · プレス加工における金型... · 順送型

ja.wikipedia.org › wiki › プレス加工 ▼
プレス加工 - Wikipedia
プレス加工（プレスかこう、英語：stamping）は、対となった工具の間に素材をはさみ、工具によって強い力を加えることで、素材を工具の形に成形（塑性加工）すること。一般には対となった工具のことを金型、加圧する機械のことを ...

www.takahashi-works.jp › type ▼
「高橋製作所」がお伝えするプレス金型・加工の種類
プレス加工・絞り加工を金型設計から試作・量産まで一貫対応で承る「高橋製作所」がプレス金型とプレス加工の種類についてご説明します。適切な金型や加工法を選択することは、品質

上の方（1-4位）の
サイトは「お役立ち
ページ」が占めてい
る。

←企業HPは5位以降

お役立ちサイトは、ユーザーの疑問や悩みやを解決するためのサイト。

企業サイトは、一方的に自社のPRをするサイト。

上位表示を狙うなら、ユーザーのほうを向いて、押し付けでない「お悩み解決記事」を自社HP内で書く。

このセクションの**解決策**！

検索エンジンからアクセスを集めるには、押し付け情報ではない、**ユーザー視点を持った「お役立ち情報」**を、自社サイトに置くようにしてみよう！

**2) 必須チェック！
アクセス解析って見てますか？**

必須アクセス解析ツールはこの2つ

- Googleアナリティクス
- サーチコンソール

どちらもGoogleの**無料**アクセス解析ツールです。

Googleアナリティクス

先ほどの「ユーザー行動値」を調べることが可能なアクセス解析ツールです。

Googleアナリティクス

長いほうがいい

低いほうがいい

並べ替えの種類: デフォルト		ページビュー数	ページ別訪問数	平均ページ滞在時間	閲覧開始数	直帰率	離脱率
		3,350 全体に対する割合: 100.00% (3,350)	2,986 全体に対する割合: 100.00% (2,986)	00:02:54 ビューの平均: 00:02:54 (0.00%)	2,529 全体に対する割合: 100.00% (2,529)	86.20% ビューの平均: 86.20% (0.00%)	75.49% ビューの平均: 75.49% (0.00%)
<input type="checkbox"/>	1. /entry-928/	525 (15.67%)	484 (16.21%)	00:02:45	468 (18.51%)	89.96%	87.24%
<input type="checkbox"/>	2. /entry-856/	202 (6.03%)	191 (6.40%)	00:06:48	179 (7.08%)	89.94%	90.10%
<input type="checkbox"/>	3. /entry-940/	190 (5.67%)	172 (5.76%)	00:07:00	168 (6.64%)	89.88%	86.84%
<input type="checkbox"/>	4. /	174 (5.19%)	102 (3.42%)	00:01:15	86 (3.40%)	32.56%	27.01%
<input type="checkbox"/>	5. /entry-943/	150 (4.48%)	117 (3.92%)	00:04:42	106 (4.19%)	80.19%	68.00%
<input type="checkbox"/>	6. /entry-690/	145 (4.33%)	134 (4.49%)	00:03:15	125 (4.94%)	92.00%	87.59%
<input type="checkbox"/>	7. /entry-694/	119 (3.55%)	107 (3.58%)	00:07:28	94 (3.72%)	80.85%	77.31%
<input type="checkbox"/>	8. /entry-688/	116 (3.46%)	110 (3.68%)	00:04:04	103 (4.07%)	96.12%	90.52%
<input type="checkbox"/>	9. /entry-709/	101 (3.01%)	92 (3.08%)	00:03:54	77 (3.04%)	72.73%	68.32%
<input type="checkbox"/>	10. /entry-939/	97 (2.90%)	93 (3.11%)	00:05:00	88 (3.48%)	89.77%	88.66%

サーチコンソール

ユーザーが検索した「キーワード」の検索結果から、あなたのサイトに来訪したした人=検索したキーワードでのサイト流入数を調べることが可能です。

サーチコンソール

検索キーワード	↓ クリック数	表示回数	掲載順位
it化	1,166	28,274	2.7
it化とは	577	10,193	2
横浜iot協同組合	199	1,344	1
iot 課題	158	7,043	6.7
モノとサービスの融合 例	140	398	1.7
製造業のサービス化	119	1,783	5.7
iot データ収集	116	1,217	3.4
iot データ収集 例	110	275	1.4
デジタルツイン	99	11,214	15.6
製造業 サービス化	99	1,442	9.8

このセクションの**ゴール**！

この2つのアクセス解析ツールは、HPにアクセスを集める場合、欠か
せない必須ツールなので、まだ設置していない方は、絶対に導入をお勧めします！

**3) 売れるキーワードと
売れないキーワードがある？**

例えば、横浜IoT協同組合のサイトに、この2つのキーワードを検索した人のうち、どちらが顧客になる可能性が高いでしょうか？

- 「工場 IoT 課題」
- 「渋谷栄一」

答え：「工場 IoT 課題」



ワーク：自社の見込み顧客になりそうなユーザーが検索しそうなキーワードを、イメージしてみましよう。

例えば、組合HPに来たユーザーが 検索した主なキーワードはコレ。

検索キーワード			
it化	会社 it化	モノのサービス化 例	工場 iot
it化とは	サービス化	工場iot 課題	iot 工場
横浜iot協同組合	工場 iot 課題	iot導入 課題	製造業 it化 事例
iot 課題	タイムカード 電子化	iot 工場 失敗	モノのサービス化
モノとサービスの融合 例	製造業のサービス化 事例	iot化	iot 情報収集
製造業のサービス化	スマート工場 課題	plc データ収集 仕組み	iot 失敗
iot データ収集	スマートファクトリー 事例 海外	iot plc データ収集	iot ソフトウェア
iot データ収集 例	製造業 サービス化 事例	企業 it化	iot 機能
	iot 成功事例	it化 とは	製造原価 計算 エクセル
	it化 例	デジタルツイン 人	iot データ収集 方法
	原価計算 エクセル 製造業	工場 見える化 メリット	ドイツ iot

ワークの確認：

あなたのサイトにサーチコンソールが設定されている場合 「自社製品/サービスが売れそうなキーワードで、来訪者が来ているか？」を確認してみてください。

このセクションの解決策！

先ほどの「サーチコンソール」で、「売れそうなキーワード（=見込み顧客）」で、自社HPに、たくさんアクセスがあるかを、確認してみよう！

4) マイクロキーワードで 将来ファンになる潜在層を獲得

組合HPには、非常に多くのキーワード種 (=マイクロキーワード) で流入がある。

検索キーワード	会社 it化	モノのサービス化 例	工場 iot
it化	サービス化	工場iot 課題	iot 工場
it化とは	工場 iot 課題	iot導入 課題	製造業 it化 事例
横浜iot協同組合	タイムカード 電子化	iot 工場 失敗	モノのサービス化
iot 課題	製造業のサービス化 事例	iot化	iot 情報収集
モノとサービスの融合 例	スマート工場 課題	plc データ収集 仕組み	iot 失敗
製造業のサービス化	スマートファクトリー 事例 海外	iot plc データ収集	iot ソフトウェア
iot データ収集	製造業 サービス化 事例	企業 it化	iot 機能
iot データ収集 例	iot 成功事例	it化 とは	製造原価 計算 エクセル
デジタルツイン	it化 例	デジタルツイン 人	iot データ収集 方法
製造業 サービス化	原価計算 エクセル 製造業	工場 見える化 メリット	ドイツ iot
	it化	iot タブレット	i t 化
	ファナック iot	iot 導入 課題	人のデジタルツイン

- 「IT化」では、Google 1位独占枠（強調スニペット）の位置をキープ！
- つまり「IT化」について日本でNo.1のオーソリティサイトとして認知。



IT化

すべて ニュース 画像 ショッピング 動画 もっと見る 設定 ツール

約 713,000,000 件 (0.58 秒)

IT化とは、企業の中で使用しているアナログなツールや情報をデジタルに変換することです。紙媒体で送っていた郵便物を電子書類に変換しメールで送るようにした、などがわかりやすい例でしょう。IT化を進めることの一番のメリットは、作業の効率化が図れるということです。

yokohama-iot.org › entry-928 ▼

【事例付き】IT化に成功する会社と失敗する会社の違いって ...

強調スニペットについて フィードバック

www.toha-search.com › it › it ▼

ITとは何か？IT化の意味から企業・業界をざっくり解説 - 【とはサーチ】

さらに、ソフトウェアを上手く使いこなすことができれば、単純作業や反復作業などの自動化も不可能ではないため、IT化の恩恵を受けない業種は存在しないと言っても過言ではありません。IT産業. IT産業は「ハードウェア」「ソフトウェア」「通信ネットワーク」の3種類 ...

IT化とは？ · IT業界 · IT業界とWeb業界の違い · IT系フリーランス

質問：「IT化」と「工場 IoT 課題」
を検索した人のどちらが「今すぐユ
ーザー（今すぐ、顧客になる）」か
？

答え： 「工場 IoT 課題」。

「IT化」を検索する人は、



「IT化」って、
そもそもなんなの？
「IT化」って、
それ美味しいの？

つまり「IT化」を検索する人は、その単語の「意味」を知りたいビギナーユーザー。



The screenshot shows the homepage of the Yokohama IoT Cooperative Association. At the top, there is a navigation bar with the logo and text '横浜IoT協同組合 YOKOHAMA IoT COOPERATIVE ASSOCIATION', and links for 'HOME', 'どこでもQRネオ', 'お知らせ', 'IoTお役立ち記事', '組合概要', and 'お問い合わせ'. The main content area features a large headline: 'ひとづくり×ものづくりをIoTで つくるつなげる進化の先を'. Below this is a paragraph of text: '私たち「横浜IoT協同組合（理事長：神田一弘）」は、神奈川県にある製造業とIT企業の中小企業8社の異業種がタッグを組み、日々進化を続けるIoT（モノのインターネット）市場で、全国初（※神奈川県中小企業団体中央会調べ）となる協同組合を2019年1月23日に設立しました。組合員各社が得たノウハウを生かし、深刻な人材不足など日本企業が直面している課題の解決に向けた技術をご提案、提供いたします。' A blue button with the text '組合概要を見る→' is positioned below the text. Below the main content area, there is a breadcrumb trail: 'Top > 横浜IoT協同組合を設立し...'. The next section has the heading '横浜IoT協同組合を設立しました'. Below this heading is the association's logo, which consists of the letters 'I', 'O', and 'T' in a stylized arrangement with a blue and orange swoosh. Underneath the logo is the text '横浜IoT協同組合 YOKOHAMA IoT COOPERATIVE ASSOCIATION'. At the bottom of the page, there is a tagline: 'ひとに優しい社会づくり IT、IoTによる可視化、合理化、効率化... これから目指す進化の先は、現場で働くひとに優しい環境'.



なんか「IT化」について、
分かり易く教えてくれる
サイトを見つけたぞ！
役に立つサイトだな～！

疑問：はたして「IT化」を検索した人は、見込み顧客ではないのか？

答え：見込み顧客です。今は「このサイトのおかげで、勉強になったな！」という、まだファン層ですが、将来顧客になる可能性がある潜在見込み客です。



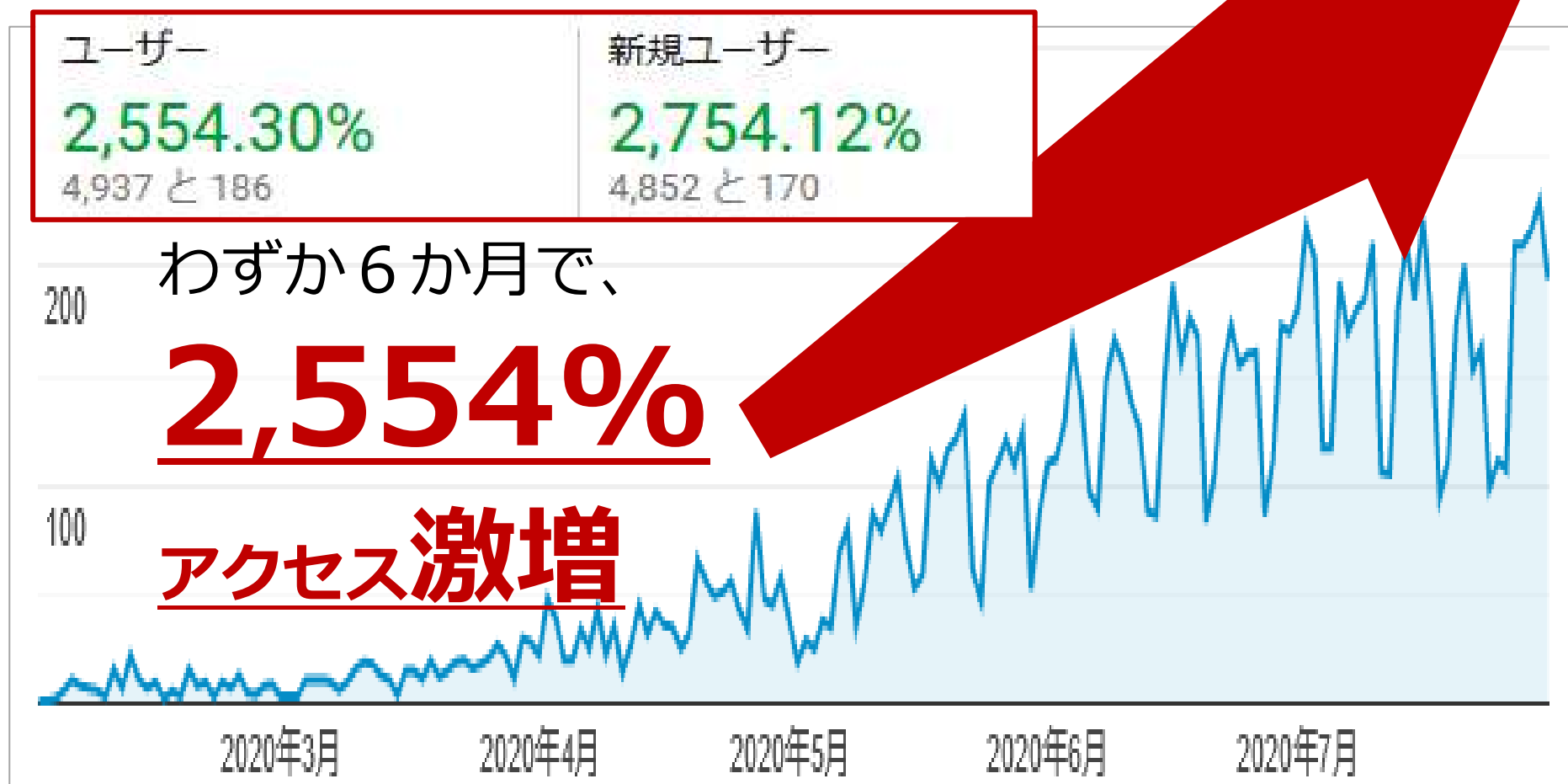
- 組合HPは、お役立ち記事をたくさん投稿する「コンテンツマーケティング」というファン層の獲得を目的とした集客で構築。
- サイトに多くの「お役立ち記事」を投稿し、その記事ページ（組合サイトは60記事前後）が、検索エンジンの検索結果に表示され、そこからユーザーが来訪する流れを構築できました。
- 投稿する記事は「IoTやITに興味がありそうなユーザーが読んで役に立つ記事」をテーマに作成し投稿しています。

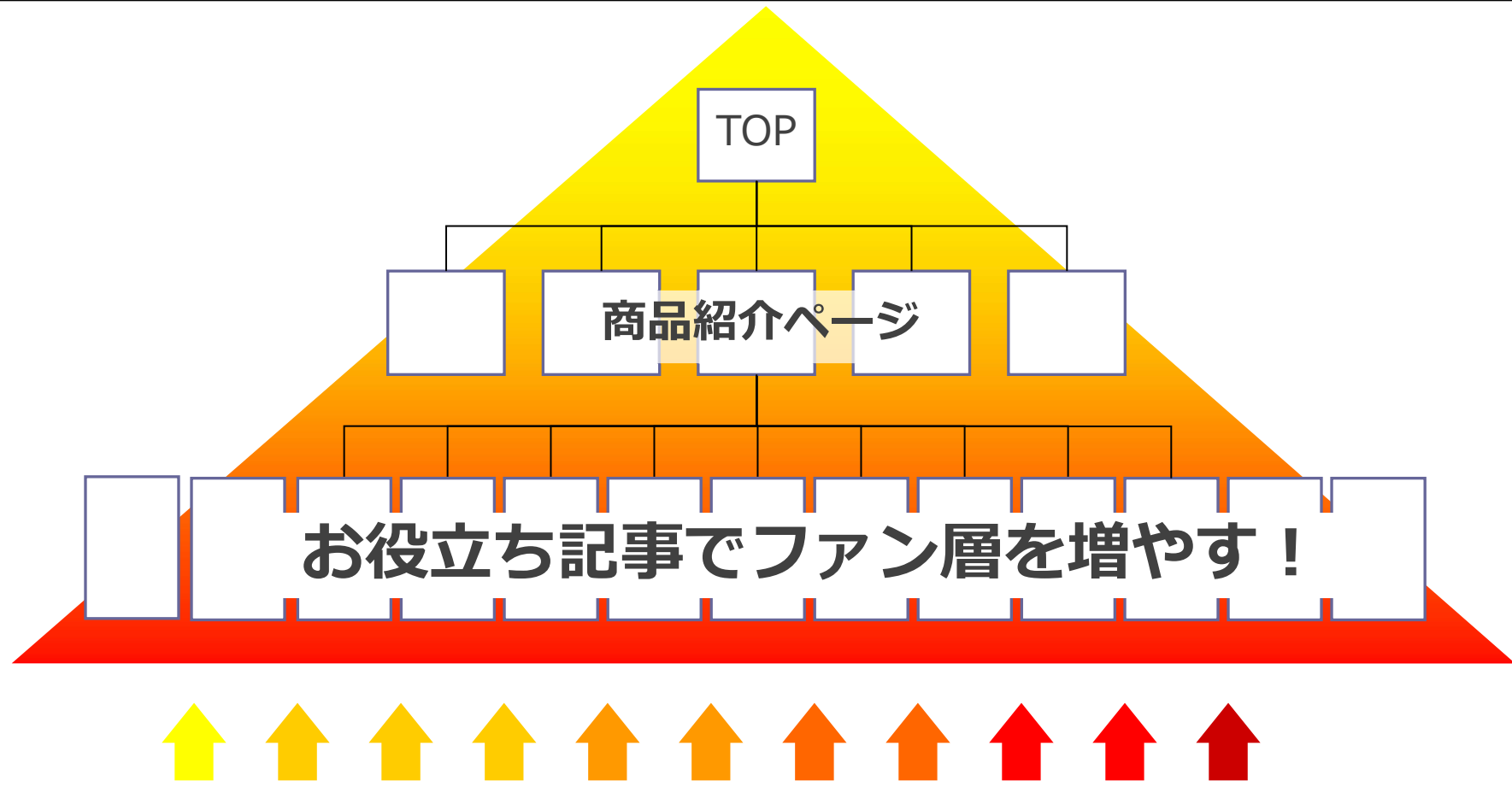
<https://yokohama-iot.org/entry-860/> の記事例

組合HPには、顧客になる可能性が高いユーザーで多くの流入がある。

検索キーワード	会社 it化	モノのサービス化 例	工場 iot
it化	サービス化	工場iot 課題	iot 工場
it化とは	工場 iot 課題	iot導入 課題	製造業 it化 事例
横浜iot協同組合	タイムカード 電子化	iot 工場 失敗	モノのサービス化
iot 課題	製造業のサービス化 事例	iot化	iot 情報収集
モノとサービスの融合 例	スマート工場 課題	plc データ収集 仕組み	iot 失敗
製造業のサービス化	スマートファクトリー 事例 海外	iot plc データ収集	iot ソフトウェア
iot データ収集	製造業 サービス化 事例	企業 it化	iot 機能
iot データ収集 例	iot 成功事例	it化 とは	製造原価 計算 エクセル
デジタルツイン	it化 例	デジタルツイン 人	iot データ収集 方法
製造業 サービス化	原価計算 エクセル 製造業	工場 見える化 メリット	ドイツ iot
	it化	iot タブレット	i t 化
	ファナック iot	iot 導入 課題	人のデジタルツイン

ITやIoTという今すぐ客＋潜在層を獲得できる
サイト構築が大切。





お役立ち記事を増やすと
検索ユーザーの入りが増える

このセクションのゴール!

- ① お役立ち記事は、検索エンジンからのアクセスが集められる。
- ② お役立ち記事は、ファン層 = 潜在見込み客を集められる。
- ③ お役立ち記事を、たくさん増やすと、検索からの入り口が増え、来訪者の数が増える。

5) 売上げが上がる 鉄板TOPページとは？

サイトからの問い合わせや、売り上げを増やすには2つの要素が必要です。

① アクセスを増やす

② アクセスをしっかりと顧客にする

- アクセスを増やしても売上げが増えない。これは、流入したユーザーが「なんらかの理由で帰ってしまう」ことが原因です。
- 例えるなら壊れた水道管や、荒い目のザルのように、来訪したユーザーが無駄に逃げてしまっている状態です。

せっかく集めたユーザーが途中の水漏れで、どんどん逃げてしまっている。



←お問い合わせ 少

アクセス多

「スーパー営業マンに学べ！」 クロージ
ング率が高いTOPページを作ろう！

リアル営業も、Web上の営業も、相手が
人間である事は変わりはない。

「リアル営業で世界一」の営業マン（例
は、セールスレターが題材）をベースに
、自社TOPページを作ってみよう。

ファーストビュー

①これはどこにもない
すごいサービスだ！

②あなたの悩みは
コレですよね？



③私はその悩みを
解決できます！



④その理由や根拠は
コレになります



⑤私（社長）も同じ
悩みを持っていたので
効果は保証します



⑥購入してくれた
お客様も絶賛です



⑦実はこの商品、
限られた人だけに
提供しています



⑧しかも今なら
この特別オファーも
無料プレゼント



⑨今しか手に入らない
この商品をぜひ、
手に入れてください

理想的なTOPページ構成とは？

実は、この左図の構成、世界
一効果がよかった！といわれ
るウォール・ストリート・ジ
ャーナルの拡販に使われたセ
ールスレターをベースに、
Webに最適化されるよう改良
をおこなったものです。

「世界一のセールスレター」を、確認するには、

「ウォール・ストリート・ジャーナル
セールスレター」

で検索してみてください。

ファーストビュー

①これはどこにもない
すごいサービスだ！

②あなたの悩みは
コレですよね？



③私はその悩みを
解決できます！



④その理由や根拠は
コレになります



⑤私（社長）も同じ
悩みを持っていたので
効果は保証します



⑥購入してくれた
お客様も絶賛です



⑦実はこの商品、
限られた人だけに
提供しています



⑧しかも今なら
この特別オファーも
無料プレゼント



⑨今しか手に入らない
この商品をぜひ、
手に入れてください



BELKA BELKAはSEO探求カンパニーです 受付時間：10:00～18:00
お気軽にお問い合わせください

ホーム ホームページ制作 ホームページ集客 SEO対策 SEOコンサル 会社概要 アク

「ホームページ集客がうまくいかない…」という経

SEO探求カンパニー(株)ベルカは
あなたのWebサイトの売上を
劇的にアップさせるお手伝いを
いたします

SEO/ホームページ制作のお問い合わせはこちらから

☎ **0120-961-055**
受付時間:10:00~18:00(土日・祝日除く)

お問い合わせ・ご相談はこちらから

ファーストビュー

①これはどこにもない
すごいサービスだ！

②あなたの悩みは
コレですよね？



③私はその悩みを
解決できます！



④その理由や根拠は
コレになります



⑤私（社長）も同じ
悩みを持っていたので
効果は保証します



⑥購入してくれた
お客様も絶賛です



⑦実はこの商品、
限られた人だけに
提供しています



⑧しかも今なら
この特別オファーも
無料プレゼント



⑨今しか手に入らない
この商品をぜひ、
手に入れてください

貴社はホームページ集客やSEO対策で こんな悩みはありませんか？

- ホームページは持っているがアクセスは無いし**SEOや集客の方法もわが**
- 以前から続けているチラシや新聞などの**紙媒体の効果が落ちてきた。**
- どの業者に問い合わせても**結果のでる集客方法を提案してくれない。**



2

ベルカはあなたのホームページ アクセスを劇的にアップさせます



ご挨拶が遅くなりました。株式会社ベルカ代表の

早く、安く作ってくれるHP制作会社さんはネット
もできます。

3

ファーストビュー

①これはどこにもない
すごいサービスだ！

②あなたの悩みは
コレですよね？



③私はその悩みを
解決できます！



④その理由や根拠は
コレになります



⑤私（社長）も同じ
悩みを持っていたので
効果は保証します



⑥購入してくれた
お客様も絶賛です



⑦実はこの商品、
限られた人だけに
提供しています



⑧しかも今なら
この特別オファーも
無料プレゼント



⑨今しか手に入らない
この商品をぜひ、
手に入れてください



「ホームページ集客」1位獲得！ベル カの主な実績

おまかせ
ください!!!

「ホームページ集客」で
1位獲得の実力！



4

- 「ホームページ集客」で1位をキープ
- 「ウェブ集客」で3位をキープ
- 「SEO対策会社」で3位をキープ
- 「SEO費用」で1位をキープ
- 「コンテンツSEO」で5位をキープ
- 自社Webサイトアクセス：月間10万PV
- 累計1,500社/5,000KWのSEO施策実績
- 教育業界No.1サイトを2,000万PVに！
- 結婚相談所 業界No.1サイトのSEOコンサル
- 超大手メディアのSEO設計を担当
- 年間10サイト以上10万PV級サイトを構築

ファーストビュー

①これはどこにもない
すごいサービスだ！

②あなたの悩みは
コレですよね？



③私はその悩みを
解決できます！



④その理由や根拠は
コレになります



⑤私（社長）も同じ
悩みを持っていたので
効果は保証します



⑥購入してくれた
お客様も絶賛です



⑦実はこの商品、
限られた人だけに
提供しています



⑧しかも今なら
この特別オファーも
無料プレゼント



⑨今しか手に入らない
この商品をぜひ、
手に入れてください

ベルカの集客サービスをご利用いただいたお客様の声

クライアント様はもちろん、広告代理店様、Web制作会社様からもお問合せをいただいております。それぞれのお客様に一番あったWeb集客のご提案をさせていただきます。



中古タイピング器材販売K様

買取の希望数が2倍に。業界No.1
キーワードで1位を獲得！従業員も
大幅に増やせました

ホームページ改修とSEOの両軸で他社とはまったく
異なる提案におどろきました。結果も大満足です。



心療内科O様

依頼から数か月で稼働率が2.5倍
に。エリアNo.1キーワードでも1
位を獲得！

どの業者も教えてくれなかった効果的な施策方法と
ノウハウに感動しました！効果もすぐ現れビジネス

6

ファーストビュー

①これはどこにもない
すごいサービスだ！

②あなたの悩みは
コレですよね？



③私はその悩みを
解決できます！



④その理由や根拠は
コレになります



⑤私（社長）も同じ
悩みを持っていたので
効果は保証します



⑥購入してくれた
お客様も絶賛です



⑦実はこの商品、
限られた人だけに
提供しています



⑧しかも今なら
この特別オファーも
無料プレゼント



⑨今しか手に入らない
この商品をぜひ、
手に入れてください

まずは、お気軽にお問合せください

1,000件を超える集客実績を積み重ねてきたHP集客のプロが最適なアドバイスを行います。

あなたのホームページはキチンと働いてる？
本当の集客マシンに変えたい方はコチラ→

今すぐ無料相談! 

お電話でもお気軽にお問い合わせください **0120-961-055** ※10:00~18:00(土日祝祭日を除く)

お見積もりはすべて無料! あなたがHP集客に困っているのであれば、今すぐこのフォームから、お問い合わせください。お急ぎの場合はお電話でも!

 **0120-961-055**

受付時間:10:00~18:00(土日・祝日除く)

お問い合わせ項目 ※必須

弊社からのご連絡方法 ※必須

御社名

例) 株式会社ベルカ

9

このセクションのゴール！

中小企業のサイトで一番アクセスがあるのはTOPページ。

このTOPページにこそ、スーパー営業マンを配置しない手はありません。

クロージング率が飛躍的にアップするTOPページのコンテンツを作ろう！

ご清聴ありがとうございました。

この資料は、横浜IoT協同組合のHP
でダウンロードいただけます。

🔍 横浜IoT協同組合 で検索

<https://yokohama-iot.org/>