

ネット集客の成功に欠かせない「ホームページへの集客活動」

📌 今月のポイント

1. ホームページに「集客」が必要である理由
2. 工務店・ビルダーでも利用増加中の「ネット広告」、低コストでスタート可能
3. お金をかけず、手間をかけて集客する方法も



ネットでの集客活動を成功させるために最も重要なのは「自社ホームページ」です。しかし、ホームページの中身や見栄えを良くしても、肝心のお客様が見に来なければ意味がありません。ホームページの運営にあたっては、「どのようにしてホームページに自社の見込み客を集めるか」を考える必要があります。今回は自社ホームページへの集客活動について解説します。

1. ホームページに「集客」が必要である理由

「そもそもホームページ自体が集客のツールなのに、ホームページに対して集客活動を行う理由が分からない」という方もいらっしゃると思います。ですが、結論から申し上げますと、ホームページへの集客活動は“必要”です。例えば、あなたの会社が、街中にモデルハウスを建てたとします。どれだけ立派なモデルハウスだったとしても、チラシや看板などで集客活動を行わなければ、そのモデルハウスにお客様が訪れることは無いでしょう。ホームページも同じことです。何らかの形でお客様をホームページに呼び込む工夫をしなければ、どれだけ綺麗なホームページも営業活動につながることはありません。

また、ホームページは全世界からアクセスが可能です。自社の地域・ターゲット顧客層に合うお客様に見ていただけるよう、自社で戦略的な集客活動を行う必要があります。特に、近年のお客様は「ネットで情報収集→実際の建物見学」が当たり前になっています。チラシなどの紙広告であなたの会社を知った方も、まずはホームページで会社の詳細を確認します。つまり、ネット上でお客様の関心を引くことができなければ、モデルハウスへの来場にはつながらないのです。ですから、「自社の見込み客になりうるお客様をホームページに集め、ファンになっていただき、自社に来ていただく」という流れを意識しながら集客戦略を練ることが重要です。そのために、まずはホームページにお客様を集めることが求められるのです。



2. 工務店・ビルダーでも利用増加中の「ネット広告」、低コストでスタート可能

ホームページにお客様を集めるための具体的な方法として最も即効性があるのが「ネット広告」です。工務店・ビルダーでも活用例が増えている一方で、ネット広告そのものの仕組みが良く分からないという方もまだまだ多いようです。

ネット広告にはさまざまな種類がありますが、その代表格は「検索エンジン広告」です。Google・Yahoo!などの検索エンジンでキーワード検索した際に表示される検索結果の最上部などに、自社ホームページへのリンクを表示できるものです。どのキーワードで広告を表示するかは自分で決めることができるので、例えば「〇〇市 注文住宅」「〇〇区 一戸建て」などのキーワードで検索しているお客様を自社ホームページへ誘導することが可能です。「〇〇市 注文住宅」というキーワードで検索している方は、そのエリアの注文住宅に関心がある方ですから、自社のお客様になる可能性が高い、有力な見込み客です。検索エンジン広告を活用することで、このようなお客様を自社ホームページへ誘導することが可能なのです。

検索エンジン広告をはじめとするネット広告の費用は、多くの場合「クリック課金制」です。広告がクリックされ、ホームページへお客様を誘導した際に課金される、成果報酬制に近い形式です。1クリックに何円まで支払うか、1日に何円まで広告予算を使うかは、すべて自分で決めることができるため、比較的低予算でスタートすることも可能です。ホームページへ来たお客様が来場に至るか否かは、ホームページの内容などに左右されますが、ホームページに来ていただける見込み客を増やすためには即効性のある方法です。



3. お金をかけず、手間をかけて集客する方法も

お金をかけない代わりに、手間をかけて集客する方法もあります。代表的な手法は、Google・Yahoo!などの検索結果（広告部分を除く）の上位に自社を表示しやすくするためにホームページの内容・構成を工夫する、「SEO」と呼ばれる方法です。しかし、以前は通用していたSEO特有のテクニックが通用しなくなっていることや、検索エンジン側の上位表示ルールが頻繁に変わるなどを考慮すると、SEOだけの集客は結果的に多大な手間と労力がかかる可能性が高いです。また、最近ではInstagramなどSNSでの情報発信で自社ホームページへ誘導するケースも増えています。もちろん、こちらも定期的な更新作業や掲載情報の準備など、それなりの労力がかかります。また、特定のSNSに依存した集客活動は、仮にそのSNSが衰退した際、集客に影響を及ぼすリスクもあります。SEO・SNSに注力する場合も、できればネット広告を併用し、効率的に自社の見込み客を集めることをおすすめします。