

【継続的経営コンサルティング】

『ホームページで売上をアップしたい』

～IT活用による販売促進支援～

継続的経営コンサルティングは、1回3時間程度で、12回までご利用いただけるものです。

その中で、『ホームページで売上をアップしたい』では、全4回で、御社のホームページや、ネットショップの診断から改善提案を行うものです。（※進め方や回数については、個別に相談させていただきます。）

第1回

今、どうなっていますか？

- 自社にふさわしいページができていますか？
- ホームページを作ろう！修正しよう！
- ホームページにどんなお客様が来てますか？
- ネットショップ売れてますか？

など

第2回

どんな情報をお客様に伝えますか？

- さらに、お客様の目に触れるページにしよう！
- ホームページの検索順位を上げよう！
- ホームページ以外の販売促進施策も一緒に考えよう！

など

第3回

お客様をどのように囲い込みますか？

- ソーシャルメディアを使ってみよう！
- お客様と友だちになってみよう！
- ネットでの、お客様の動線を整理してみよう！
- 広告も考えてみよう！

など

第4回

継続的にITを活用していくには？

- これまでの振り返りを行います。
- 継続して実行する施策を改めて決定しよう！
- 誰が実行していくのか社内体制を決定しよう！

など

【内容】

【具体例】

- ターゲット顧客の確認
- アクセス解析ツールを導入
- アクセス数、売上などの確認

- SEOの実施
- ホームページページ構成やタグなどキーワード見直し
- メルマガツールの検討

- 各ソーシャルメディアの検討や選定
- ソーシャルメディアの友達を増やす
- ネット広告実施を検討する

- 今回支援の成果測定（アクセス数の確認など）
- 今後の実行計画書／ToDoリストの作成