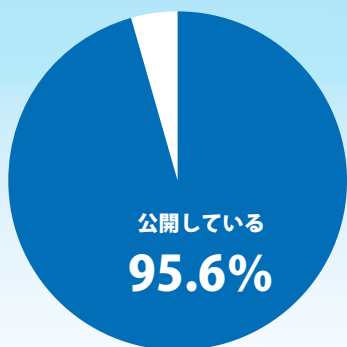
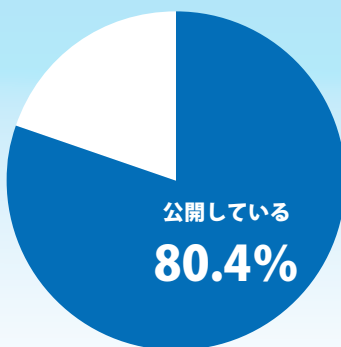


中小企業の半分以上がホームページを公開中

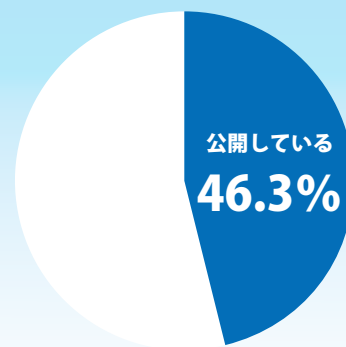
ホームページを…



大企業



中企業



小企業

インターネットの人口普及率が約8割となった現在、企業のホームページ開設率は小規模企業で約5割、中規模企業で約8割と、半数以上の企業が自社ホームページから情報を発信しており、ただ公開するだけでなく、より有用な情報を発信し顧客との接点を増やすことで新しい価値を生み出すメディアとして、より発展しています。

同じホームページでも、効果を感じられないホームページと、ビジネスに価値を生み出すホームページ、これらはどのように違うのでしょうか？

こんなホームページを見たことはありませんか？

- ホームページの目的や情報が不明確で、何を伝えたいのかわかりにくい
- 見せたい対象があいまいで、ターゲットが明確になっていない
- Yahoo!・Google等の検索サイトで社名・店名で検索してもヒットしない
- デザインが古くてカッコ悪い、デバイスに最適化されていない
- 最新情報に更新されておらず、放置されている
- 使い勝手が悪く、目的の情報にたどりつけない

御社の大切な「お客様」は、御社のホームページを「ユーザー」としてご覧になります。実際に閲覧する「ユーザー」の立場になって、ホームページをもう一度見直してみてもいいのではないでしょうか？

アテンドは、ホームページをお客様との接点を築く優秀な営業マンとした考えで、必ず効果の上がるホームページ制作を「営業戦略コンサルティング」の視点から追求しています。

営業戦略視点でのホームページ制作とは

アテンドは、「情報の快適活用は、人々に余裕・優しさを与える」という経営理念のもと、直接売上につながるホームページの構築を支援いたします。そのプロセスは初回のヒアリングから始まります。ホームページの目指す目標、競合他社の調査、コンセプト・戦略の立案を行い、貴社に最適なご提案を提示いたします。単にホームページを作成するのではなく、お客様の営業事情に合わせまして『売れるノウハウ』を詰め込み、効果を発揮するホームページを構築します。



新潟県内での制作実績13年、累計1,500社のノウハウで、各企業様に適したホームページのご提案をさせていただきます。皆様の日々の業務に、アテンドのホームページをぜひご活用ください。

さらに詳しくは
次のページへ



アテンドがつくるホームページの特徴

「営業戦略ホームページ」

ホームページは優秀な営業社員、ユーザーとの接点として活用しマーケティングに貢献させるには、十分な戦略立案が必須となります。明確な目標を持ち、「その業界のプロであるお客様」と「インターネットマーケティングのプロであるアテンド」がご一緒に力を合わせて新しい価値を生みだす。そのような営業戦略ホームページを制作いたします。



お客様と一緒に考えます

「営業戦略ホームページ」を実現するためには、私たちだけではなくお客様の力が必要です。そのためには原稿を作成していただいたり、どんな構成にするか一緒に考えていただいたりすることもあります。もちろん原稿作成をお受けすることもできますが、「適当に文書を掲載して」という方には、不向きかと存じます。



安いだけの制作のご要望は不向きです

「営業戦略ホームページ」を作るためには、戦略立案から企画設計、デザイン、ページ制作まで一貫した作業となり、それなりに時間とお金などのコストがかかります。お金をかければ良いというわけではありませんが、不十分な状態で制作しても効果は期待できません。



新潟県内のお客様に限定しています

「営業戦略ホームページ」の制作には、お客様の打ち合わせにかかる負担や、その後の運用サポートが不可欠であるとアテンドは考えております。そのため、ホームページ制作は新潟県内のお客様に限らせていただいております。



ホームページ完成で終わりではありません

「営業戦略ホームページ」はホームページ完成後がスタートライン。完成後も運営についてのご相談とアドバイス、各種ご提案をさせていただきます。一番重要なのは、運営させていくお客様の取り組み方です。アテンドは二人三脚の姿勢で、しっかりとサポートさせていただきます。

アテンドからのお願い

ホームページは、お客様の思いや要望を形にするのが一般的ですが、アテンドのやり方はそれだけではありません。私たちは、ホームページでお客様の期待を結果につなげる事を目指しています。そのために、お客様のご協力が必要な場面もございます。プロジェクトを進めるうえで以下のお願いをご理解いただき、御社の事業を強力に推進していただきたいのです。



営業戦略

ホームページを公開しただけでは、売り上げを上げることはできません。何をどのように誰に売っていくのか？私たちはもちろん、お客様にもしっかりと考えていただきます。



コンセプト

ホームページは御社の営業マンであり、会社そのものです。コンセプトを明確にし、会社のセールスポイントを見直しましょう。どんな反応をしてほしいのか？その狙いがホームページの方向性を決めます。



セールス(アピール)ポイント

何を売るのか？何をアピールするのか？単純なことです。意外と皆さん迷われます。これが絞り込めていないと、内容の薄いホームページになってしまいます。



ターゲット

どのような人、地域の方に、どのような情報を発信したいのか？ターゲット層を知っているのは、お客様だけです。



原稿・写真

ホームページの一番重要な素材です。お客様のセールスポイントをお客様の言葉でお聞かせ下さい。イメージ写真など、お客様ならではの素材をご用意下さい。プロカメラマンによる撮影も対応しております。ご相談下さい。



ホームページの企画、構成案

営業戦略を具体的に立案し、構成プランをどのような内容で、どの程度のボリュームにするかを提案いたします。

アテンドからのご提案

綺麗なホームページは、今や当たり前の時代です。狙いと戦略、デザインの三拍子がそろったホームページがアテンドの強み。この3つをお客様の中から引き出すことに、私たちは一生懸命取り組んでおります。ぜひ、アテンドからの提案を、御社のホームページの営業効果アップにお役立て下さい。

SEO対策

ホームページもアクセスが無いと意味がありません。検索ページ対策、スポンサー広告、アクセス解析を立体的に組み合わせ、「次の一手」を提案いたします。もちろん、新潟県内制作実績累計 1,500 社のノウハウで各企業様に最適な SEO 対策を提案いたします。