

あなたのホームページに  
今よりも**10倍のアクセス**を増やすための  
実践 **チェックリスト39**

 Marketing Essentials

## オンライン戦略



- 1  facebookページを作る
- 2  facebookの投稿からブログまたはホームページへ誘導する
- 3  facebookの個人アカウントのプロフィールページにホームページのリンクを貼る
- 4  ブログをサイト内部で構築し、ブログを定期的に更新することでアクセスアップを狙う
- 5  キーワードプランナーとサジェストツールを使ってキーワードリサーチを行い、上位表示を狙えるテーマでブログ記事を書く
- 6  上記を自分で書けないなら、ブログライターに記事ライティングを依頼する
- 7  アフィリエイトに紹介してもらう
- 8  アメブロからホームページへ誘導する
- 9  アメブロにメインブログの一部の記事を投稿し、「続きはこちら」リンクを貼ってメインブログ(ホームページ)に誘導する。  
(※アメーバプレスというプラグインを使用することを推奨)
- 10  ポータルサイトに登録する  
(□コミポータルサイト、地域情報サイトなど)
- 11  ジモティーに情報を掲載する
- 12  求人ポータルサイトに情報を掲載する

13	<input type="checkbox"/> 自社主催のイベントを企画し、セミナーやイベントポータルサイトに情報を掲載する	
14	<input type="checkbox"/> 上記のイベント情報を掲載した専用ページをホームページ内に作成する	
15	<input type="checkbox"/> 上記のイベントページを知り合いのメルマガ発行者やコワーキングスペースなどの会員向けにメール配信をしてもらう	
16	<input type="checkbox"/> グーグルマイビジネスに登録し、MEO対策(googleマップ対策)を実施する	
17	<input type="checkbox"/> Instagramのプロフィールにホームページのリンクを掲載する	
18	<input type="checkbox"/> Twitterのプロフィールにホームページをリンクを掲載する	
19	<input type="checkbox"/> メール署名にホームページのリンクを掲載する	
20	<input type="checkbox"/> メールマガジンを創刊し、見込み客に登録してもらい、そこからホームページやブログにリンクを貼り誘導する	
21	<input type="checkbox"/> LINE@のメッセージを定期的に配信をすることで、ホームページやブログへ誘導する	
22	<input type="checkbox"/> LINE@のタイムラインに定期的に投稿することで、ホームページやブログへ誘導する	
23	<input type="checkbox"/> YouTubeチャンネルで動画配信し、動画の説明文にホームページへのリンクを掲載する	
24	<input type="checkbox"/> 他店舗・会社と相互リンク提携の打診をして、ホームページのリンクを貼ってもらう	
25	<input type="checkbox"/> Facebook広告を配信する	
26	<input type="checkbox"/> Instagram広告を配信する	
27	<input type="checkbox"/> google、Yahoo!のリスティング広告を配信する	
28	<input type="checkbox"/> YDN、GDNなどのディスプレイ型広告を配信する	
29	<input type="checkbox"/> 広告用の動画を制作し、TrueView広告を配信する	

## オフライン戦術



30	<input type="checkbox"/> チラシを配り、そのチラシに「指名検索ワード」を入れて、スマホ検索してもらいホームページに誘導する	
31	<input type="checkbox"/> 名刺に「指名検索ワード」を入れて、検索してもらえるようにする	
32	<input type="checkbox"/> 地域のフリーペーパーに掲載をし、指名検索ワードまたはQRコードを掲載しホームページへアクセスしてもらう	
33	<input type="checkbox"/> 看板に指名検索ワードを掲載し、スマホ検索してもらいホームページへ誘導する	
34	<input type="checkbox"/> FAXDMを配信し、そこからホームページへ誘導するオファーを作りアクセスを流す	
35	<input type="checkbox"/> 地域内の間接競合または自分のターゲット顧客となるリストをすでに持っている他店舗、会社と提携し、そのお店や会社に紹介カードやチラシを設置してもらう。 そこから上記と同様の方法でホームページに誘導する	
36	<input type="checkbox"/> ニュースレターを定期的に郵送し、その記事内よりホームページへ誘導する	
37	<input type="checkbox"/> 他店舗・会社のニュースレターに自社の情報を掲載してもらい、そこからホームページへ誘導する	
38	<input type="checkbox"/> 既存顧客に紹介カードなどの紹介促進を行い、そこから店舗名・会社名を知ってもらいホームページを検索してもらう	
39	<input type="checkbox"/> 顧客教育や顧客が知人に紹介するときに使えるような持ち運びがしやすい3つ折りリーフレットを作成し、そこからホームページを検索してもらう	

## 著作プロフィール



株式会社マーケティング・エッセンシャルズ 代表取締役  
一般社団法人Webコピーライター育成協会 代表理事  
先生業・個人起業家のためのマーケティングスクール「IEA」主宰

### 栃本 常喜 TOCHIMOTO TSUNEYOSHI

メルマガ「Essential Marketing」は読者2000人  
奈良県生まれ、関西外国語大学卒業 人材派遣会社に就職するも、新卒1年目にリーマンショックの影響で手取り給与12万円というどん底から社会人1年目。

大阪希望を出すも通らず配属は豊橋市。関西のポケットコミ文化が通用せず、苦勞する。このまま平凡な人生で終わりたいと思いき、3年経過後にWeb系のベンチャー企業に転職。Webは素人で業界に飛び込んだが、だんだんその仕事にのめり込むようになり、2年間はまったく売れなかったが、だんだんWebコンサルタントとして既存顧客や紹介で契約をコンスタントにいただけるようになり、蓋を開けてみれば、全社トップセールスとして年間表彰される。そして、さらにクライアントに貢献できるコンサルタントになる!と決め、本格的にマーケティングを独学で学び始め、マーケティングコンサルタントとして独立を決意。そして約1年後の2015年4月に独立、2017年8月に株式会社マーケティング・エッセンシャルズを設立。これまで8年間で85業種、3500人以上の起業家と直接面談をしてきてコンサルティングのやり方を確立。

ビジョンは、「世の中に本質的なマーケティングを浸透させること」

## 基本情報

株式会社マーケティング・エッセンシャルズ

〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦3丁目4-12 SUZU1 02 ビル4F  
TEL:050-3561-8679 / FAX:052-308-1710

Webサイト <https://www.marketing-essentials.jp/>

栃本常善個人ブログ <https://tochimototsuneyoshi.com>

栃本常善のPodcast <http://bit.ly/2Lh5W58>

YouTubeチャンネル <https://www.youtube.com/user/tsunetochi/videos>

### 【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

このレポートの著作権は栃本常善に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。



株式会社マーケティング・エッセンシャルズ

〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄3-15-33 栄ガスビル13F

TEL:050-3561-8679