

高額なWEBサイトを制作したのに
成果が出ないとお悩みの企業様必見！

購入前提の問い合わせが
続々と集まる！
WEBサイト集客法
— ナイトレーズ編 —



▶ はじめに

Webサイト集客を成功に導く“大原則”とは？

この度は『Webサイト集客の成功事例集 ～ナイトレーズ編～』をダウンロードいただき、ありがとうございます。

いきなり漠然な質問で恐縮ですが...

あなたはWebサイト集客を成功させるために、いったい何が必要だと思われますか？

- ✓ 商圏・商材が同じライバル企業のリサーチ？
- ✓ 他社と比較されない圧倒的なポジショニング戦略？
- ✓ 誰もが欲しがる魅力的な商品コンセプト？
- ✓ 顧客心理に沿ったWebサイト構成？
- ✓ 痒いところに手が届く情報満載のSEO記事？
- ✓ お客様の「欲しい！」に火を付けるコピーライティング？
- ✓ SNS広告をはじめとした各種広告媒体への出稿？

さまざまな回答が頭に浮かばれたでしょう。もちろん、それらはすべて正解です。弊社でもこれらの施策を用いて、クライアント様の集客・売上アップをサポートしています。

ただし、漠然とこれらの施策に取り組んでも、Webサイト集客で成果を出すことはできません。

なぜか？これらはただの方法論に過ぎず、Webサイトからの集客を成功させる上で最も大切なことは、

「自社の抱える1番の問題はいったい何で、
その解決には、どの施策が最も効果的なのか？」

仮説を立てて効果検証し、軌道修正を繰り返しながらゴールを目指すことだからです。

そして、これこそがまさに「Webサイト集客を成功に導く大原則」なのです。

...

自己紹介が遅れました。

はじめまして、株式会社マーケティング・エッセンシャルズ代表取締役の栃本常善です。

弊社は東海エリアに拠点を置き、中小企業をはじめ、士業事務所、クリニック、治療院などを中心に集客・売上アップ支援を行なうWebマーケティング総合支援会社です。その中でもっとも得意とするのが、コンテンツマーケティングの考え方をベースにしたWebサイト設計、MEO対策、SEO対策などを駆使したWEBサイト集客Webサイト集客です。

これまでのべ350社以上に対し、購入意欲の高い見込み客からの問い合わせが続々と入るWebサイト集客の実現を支援させていただきました。

成功事例のほんの一部をご紹介させていただくと...

- 3ヶ月で集客ゼロから安定集客を実現した整体院
- Webサイトの成約率ゼロ→70%になった社労士法人
- 競合過多の検索キーワードで続々と上位を獲得した一般社団法人
- 昨年対比で生徒数150%増の成果を叩き出した学習塾
- 7ヶ月で新規集客数10倍に成功した整体院

この資料では、どんな施策を実践しても、思うように効果を感じられない。

それどころか、専門家の力を借りて頑張っているのに、検索順位や閲覧数が年々落ちている...

そんな状況から、どのようにしてWebサイト集客の成果を掴み取れたのか？

知って真似すれば集客効果を実感いただけるような具体的な成功事例やノウハウを、余すことなくお伝えします。

もしあなたが、Webから続々と濃いお客様が集まる状況を実現したい！

本気でそう思われるなら、ぜひこの資料で学び、そして、本気で実践してください。

この内容が、あなたのWebサイト集客を成功に導く重要なエッセンスになることをお約束します。それでは早速、本編をスタートさせましょう。

▶泌尿器科クリニックの事例

複数キーワードで検索上位の成果が続々！ Web検索で安定集客を実現した 施策の全貌とは？



他社から受けたサポートで成果が出ない。
もっと早く、そして着実に、集客効果を得るにはどうすれば…

そんなご状況に悩まれていたのが、この事例でご紹介する泌尿器科クリニックさまです。

魅力的な治療メニューがあり、実績も多数。
専門家のサポートも受けているのに、一体なぜ、思うような成果を出せなかったのか？

そして、どのような施策で安定集客の実現へと導いたのか？その全貌を公開します。

すでに他社がサポート済み それでも成果に結びつかなかった根本原因

「自費診療の集患・売上をもっとアップさせたい」
その一心でWebマーケティング支援会社にサポートを依頼するも、結果は散々。



どうして、プロの力を借りても、成果を出すことができなかったのか。

そこには、根本的な原因を含め、4つの問題が潜んでいました…。

(1) 他社からまともな支援が受けられていない

いきなり、そもそもの話で恐縮ですが…

サポートを依頼した会社から、十分な支援が受けられていなかった、というのが1つ目の理由です。

依頼先は医療機関を専門にした制作会社だったことから、多くの知見を借りて一気に飛躍できそうだ。

そう見込み依頼したものの…具体的な指示がなければ、一切提案がなかったそうです。

実はこれ、珍しい話ではありません。

Web業界には積極的な提案をせず、言われたことをこなすだけの企業は山ほどあります。

「お互いの知見を出し合い、目標達成に向けて戦略構築しながら伴走してくれるのか？」

ここが、成果に繋がるサポートが受けられるのかどうか、その判断軸なのです。

(2) 個別の悩み・症状に特化したページがない

クリニックなど、治療を提供する業態において、これは“致命傷”です。

例えば美容皮膚科なら、ニキビ治療、ピーリングなどといったメニューが羅列されているだけで、それぞれの症状を持つ人の悩みや不安に十分に答えられるものではありませんでした。

美容皮膚科の領域では、医療レーザー脱毛、ニキビ治療、ピーリング、しみ・しわの改善など、さまざまな悩み・症状に対応します。同じ美容皮膚科に関心がある人でも、それぞれが持つ悩みや欲しい情報は異なります。もっと情報を小分けにし、一つ一つ個別にページを丁寧に作り込んだ上でページの内容に厚みを持たせられれば、もっと集客が伸びるのではないかと考えました。

(3) 強化したいメニューの訴求が不十分

数多くの商品を取り扱う業種であれば対策必須なこと。
販売を強化したいメニューは、他のメニューよりもサイト上で際立たせることです。

際立たせるというのは、例えば

- ☑ トップページやファーストビューで訴求する
- ☑ ページの構成やクオリティにもこだわる
- ☑ より詳細な情報やお客様の声などを掲載する

などをして、興味のあるユーザーを招き、来店意欲を高めてもらう施策を準備するということです。

こちらのクリニックでは、いびき治療の最新機器を導入するなど、先進的な治療を提供。それにもかかわらず、それらの情報が簡単にしか記載されていなかったのです…。

せっかく見込み客が訪れても、存在すら知られない。
そういった非常にもったいない状況になっていた、ということです。

(4) LPの効果検証・改善が未着手

チャンスロスはWebサイトだけではありません…。

こちらのクリニックでは、リスティング広告を使った集客にも取り組んでいたのですが…活用していたLPは改善もされることなく、放置されたままでした。

こちらはED治療のLPだったのですが、実は院長はEDの専門医でもありました。

ED治療は継続率も高く、売上の柱になるメニューですが、効果検証や改善もされないまま広告も停止していたのです。

もちろん、Webサイト上にもこれらの情報が目立って掲載されておらず、ほとんど集客につながっていない状況でした。

広告なしで毎月濃い見込み客が集まる 安定集客の仕組みの基礎



「情報の出し方やアプローチをもっと改善すれば、求める成果に貢献できる」
そう確信し、改善の着手に取り組みました。

しかし、今回取り組んだことは特殊な方法ではありません。
なぜなら、実績や権威性を伺う限り、基礎的な戦略だけでも十分に成果が得られると判断したからです。

では、弊社はどのような提案とサポートを行なったのか？その内容を公開すると…

(1) 症状・治療ごとに専門コンテンツを作成

まずは、集客の土台となるWebサイト改善です。

他の事例でもお伝えしましたが、**どんな集客ルートを活用しようと、本気度の高い見込み客は必ずWebサイトをチェックします。**

「ここで自分の悩みは解決されるのか？」不安払拭のための情報や信頼を探るためです。

サポート前のWebサイトでは、その不安払拭に必要な情報が十分ではありませんでした。そのため、症状ごとの詳しい解説や、「こんな方におすすめ」など、適応する情報を充実させました。

また、それぞれの症状ページでSEO対策も実施。

検索結果の上位表示を狙い、症状に悩むユーザーのアクセスが続々と入る導線を構築しました。

(2) 集客強化メニューの専門サイト構築

次に着手したのは、放置されたED治療LPのリニューアルです。

どんなことでも、いち早く成果を出すためにできる簡単な方法は、今あるものの活用です。

今回の場合、他社のプロが製作したLPが手元にあったため、これを活用しない手はありません。

まず、形式そのものを変更しました。

LPではなく、ED治療専門のWebサイトとして再構築し、コンテンツの追加修正やリデザインを実施。また、ED専門医の強みも全面的に訴求。

EDに関するお役立ち記事や、お客様からのアンケートの紹介など、訪れたユーザーに寄り添った仕様に変更しました。

6ヶ月で主要キーワード検索1位を獲得！ 広告費ゼロでも濃い見込み客が続々と集まるように

たった2つのシンプルな戦略。

しかし、これだけでも大きな成果を生み出すことができました。その結果は…

■検索順位の状況：

- ・「いびき治療+〇〇県」「いびき治療+〇〇市（近隣主要都市）」で1位！
- ・「AGA+〇〇市（クリニック所在市）」で2位など。
- ・ 約3ヶ月で成果が出始め、各種キーワードで上位安定。

■問い合わせ・新規相談の状況：

- ・ いびき治療の新規問い合わせを週1〜3件獲得。
 - ・ ED治療の新規相談が月3〜5件など、安定して集客できるように。
- さらに来院されたお客様の多くが、継続メニューの購入に繋がりました。

今回の勝因をあらためてお伝えすると、「有利な戦場で基礎を固めて戦ったこと」でした。

医療機関の場合、Googleから高い評価を得られやすいため、SEOは非常に有効です。もちろんそれはライバルも同様ですから、「どのキーワードや戦場なら勝ち目があるか？」については検討しなければなりません。

今回の場合、「睡眠時無呼吸症候群」は呼吸器内科など、他のライバルが優位でした。しかし「いびき」は医療用語ではないため、クリニックの信頼性をもてば勝算があると判断し、実際に結果を出せました。

自社が勝てる領域を探し、ユーザーが求める情報と来店意欲を高める情報を掲載すること。

これが、Web集客を成功させる上で整えるべき必須条件です。

弊社では他にも、クリニックなど医療機関の集客支援をさせていただいております。

「他の事例も聞きたい」「うちならどんな方法が有効なんだ？」

そう思われましたら、ぜひ下記よりお問い合わせください。

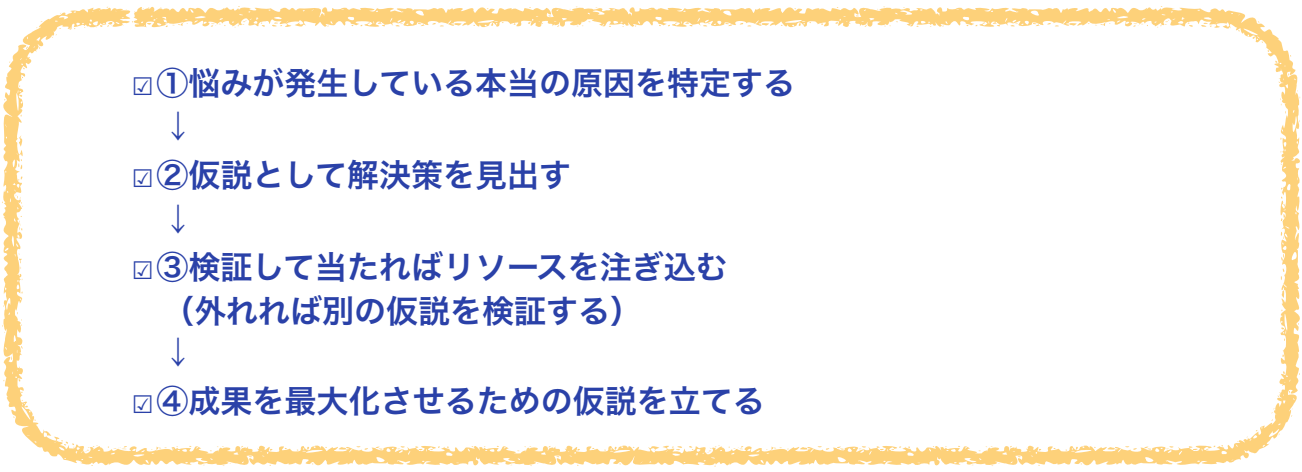
医療機関など専門性の高い業種も対応可能です！

Webコンサルティングの詳細はこちら ▶▶▶

▶【さいごに】

Webサイト集客の成功法則はシンプル

これまでご覧になっていた事例の通り、Webサイト集客の成功法則は実にシンプルです。

- 
- ☑①悩みが発生している本当の原因を特定する
 - ↓
 - ☑②仮説として解決策を見出す
 - ↓
 - ☑③検証して当たればリソースを注ぎ込む
(外れれば別の仮説を検証する)
 - ↓
 - ☑④成果を最大化させるための仮説を立てる

シンプルが故に、地道です。近道も裏技ありません。

Webサイトの成果が出ていないのであれば、どこかのステップでつまづいているだけです。

そこを特定し、改善することができれば、必ず成果に繋げることができます。

さらに、もう1つ。成功を掴むためには、「実践」が必要不可欠です。

この事例集では、さまざまな業種・お悩み事・解決策をご紹介しました。

あなたの業種でも、今日から使える施策案や、ヒントとなる内容が見つかったのであれば光栄です。

しかし、その施策案やヒントも、実践しなければ成果に変わることはありません。

もしあなたが、本気でWebサイト集客を成功させたいなら、ぜひ得られた案を実践してみてください。

そして、プロの力で実践をさらに加速させ、成果アップの確度を上げたい。

そう思われましたら、350社以上のWEB集客を支援してきた弊社Webコンサルティングチームにぜひお任せください。

あなたのWeb集客の成功を、心より応援しております。

【弊社サービス紹介】

株式会社マーケティング・エッセンシャルズは、戦略的なWeb集客をワンストップで支援しています。戦略策定から制作・運用改善まで幅広くサポートさせていただきます。

各種コンサルティング・代行サービス

- ▶ [Webコンサルティングサービス](#)
- ▶ [Web担当者代行サービス](#)
- ▶ [Webサイト顧問](#)
- ▶ [リスティング広告・PPC広告運用代行](#)
- ▶ [Facebook広告運用代行](#)
- ▶ [Instagram広告運用代行](#)

各種制作サービス

- ▶ [HP制作](#)
- ▶ [ランディングページ制作](#)
- ▶ [アニメーション制作](#)

【私たちが目指す世界観】

弊社が理想とするのは、「Webコンサルティングサービスを世の中の中小企業が当たり前
に利用している世界」です。

たとえば、起業して法人化をするとまず考えることは、「顧問税理士」を雇うことです。経営者であれば、顧問税理士がない会社を探す方が困難だと思います。それくらい顧問税理士は世の中に浸透しています。

では、Webコンサルタントはどうでしょうか？残念ながら、浸透していないのが実情で、逆にWebコンサルタントを雇っている経営者を探す方が難しいくらいです。

しかし、実際に市場に目を向けてみるとどうでしょうか？どの中小企業においても、Webマーケティングに取り組む会社は年々増えており、そこに加えてコロナの影響により、さらにその流れは加速しました。

さらにWeb市場の変化は非常に目まぐるしく、リソースも限られた中小企業が自力でその情報をタイムリーにキャッチし、適応させていくのは困難極まりないです。

また、中小企業が自社でWebマーケティング担当者を雇うことは現実的に可能でしょうか？YESと自信を持って言える経営者は、ぜひ採用してください。しかし、大半の会社が難しいはずです。

また、採用だけでなく、仮に採用したとしても、誰がその社員に教育をするのでしょうか？社長しかいません。ただ実際のところは、社長はそれ以外にも重要な仕事があるため、細かなところまでフォローができません。

だからこそ**中小企業には、弊社のようなWebマーケティングを理解したコンサルタント、つまりWebマーケティング分野の顧問として伴走するパートナーが必要**なのです。

私たちは、Webコンサルタントが、世の中の中小企業と顧問契約を結んでいることが当たり前になっている世界を目指します。

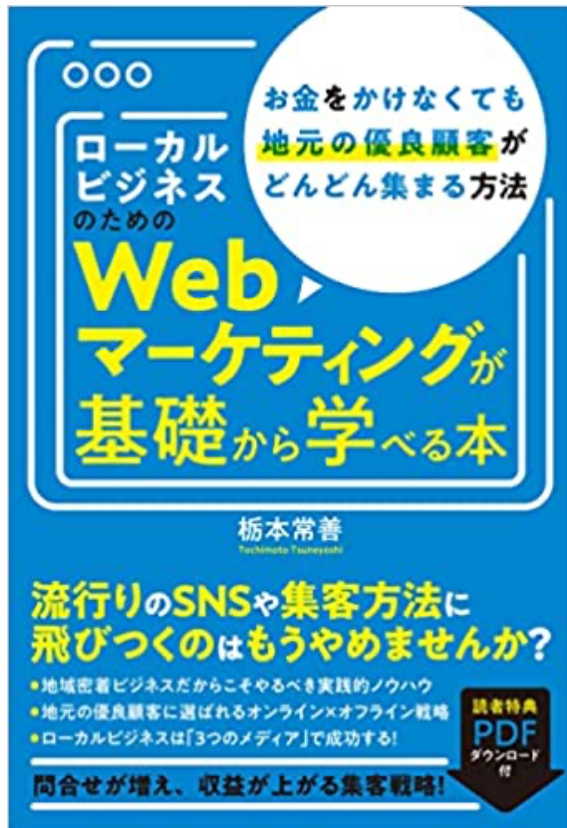
株式会社マーケティング・エッセンシャルズ
代表取締役 栃本常善

【会社概要】

会社名	株式会社マーケティング・エッセンシャルズ
代表取締役	栃本 常善
所在地	〒460-0003愛知県名古屋市中区錦3丁目4-12 SUZU1 O2ビル4F
電話番号	担当直通/050-3561-8679
従業員数	20名（アソシエイト社員含む）
設立	2017年8月

▶60分無料相談はこちらから

弊社代表・栃本常善の初出版本



ローカルビジネスのための
Webマーケティングが基礎
から学べる本
～お金をかけなくても地元の
優良顧客がどんどん集まる
方法～

つた書房より好評発売中



ご購入はこちらから

YouTubeチャンネルでもWeb集客に役立つ情報を発信しています

栃本常善【王道Web集客チャンネル】
@ME_web
チャンネル登録者数 917人

登録済み

ホーム 動画 再生リスト コミュニティ チャンネル 概要

最近アップロードされた動画 人気の動画

リスティング広告の掲載順位決定要因とは？予算で決まるって本...

34 回視聴・2 日前

Web集客を成功させるなら絶対やめるべき4つのこと

72 回視聴・6 日前

【初心者向け】YouTube広告とは？魅力や主な配信方法、メリットな...

48 回視聴・9 日前

SEO対策するときのキーワードの決め方5つのポイント

88 回視聴・13 日前

【SEO対策基本編】外部リンク対策はオウコンなのか？まだ意味ある...

64 回視聴・2 週間前

【店舗集客の相談事例】チラシの反応がない、やっぱりもう古いで...

82 回視聴・2 週間前

弊社のWebコンサルティングサービスがオススメな人、そうでない人...

53 回視聴・3 週間前

【SEO対策相談事例】Googleビジネスプロフィールを複数アカウン...

37 回視聴・3 週間前