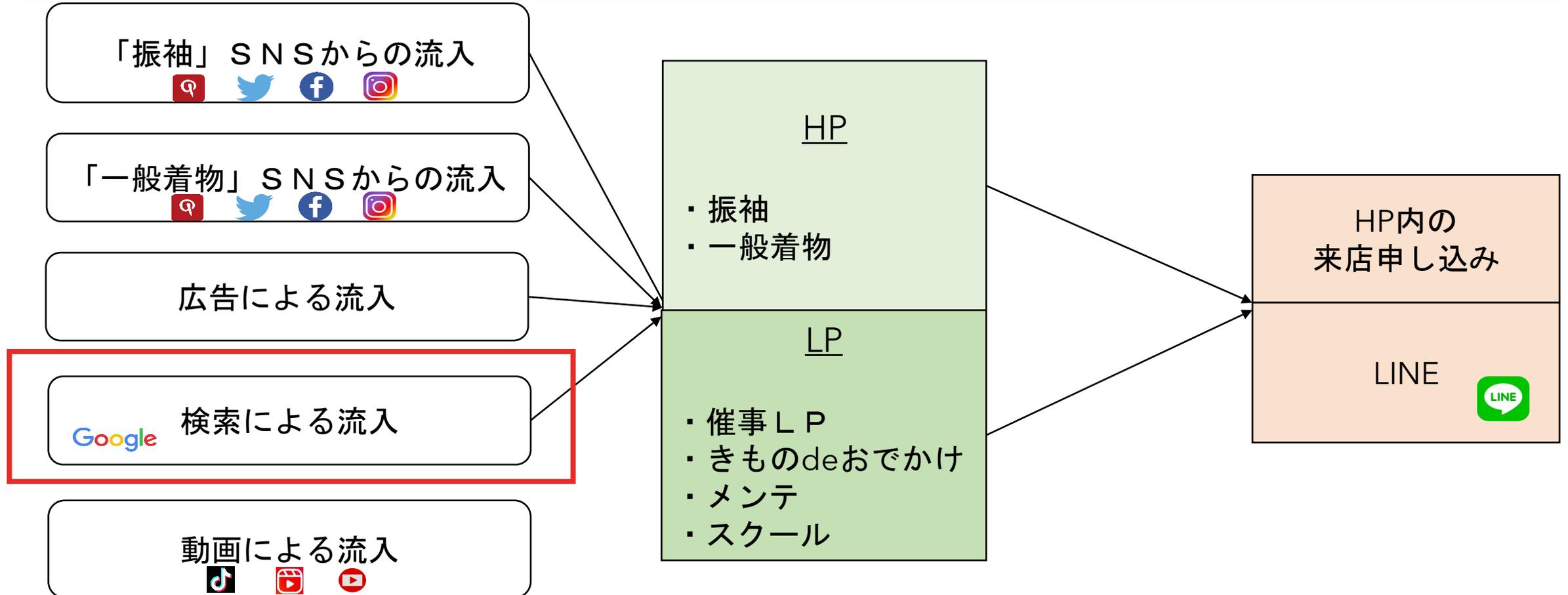




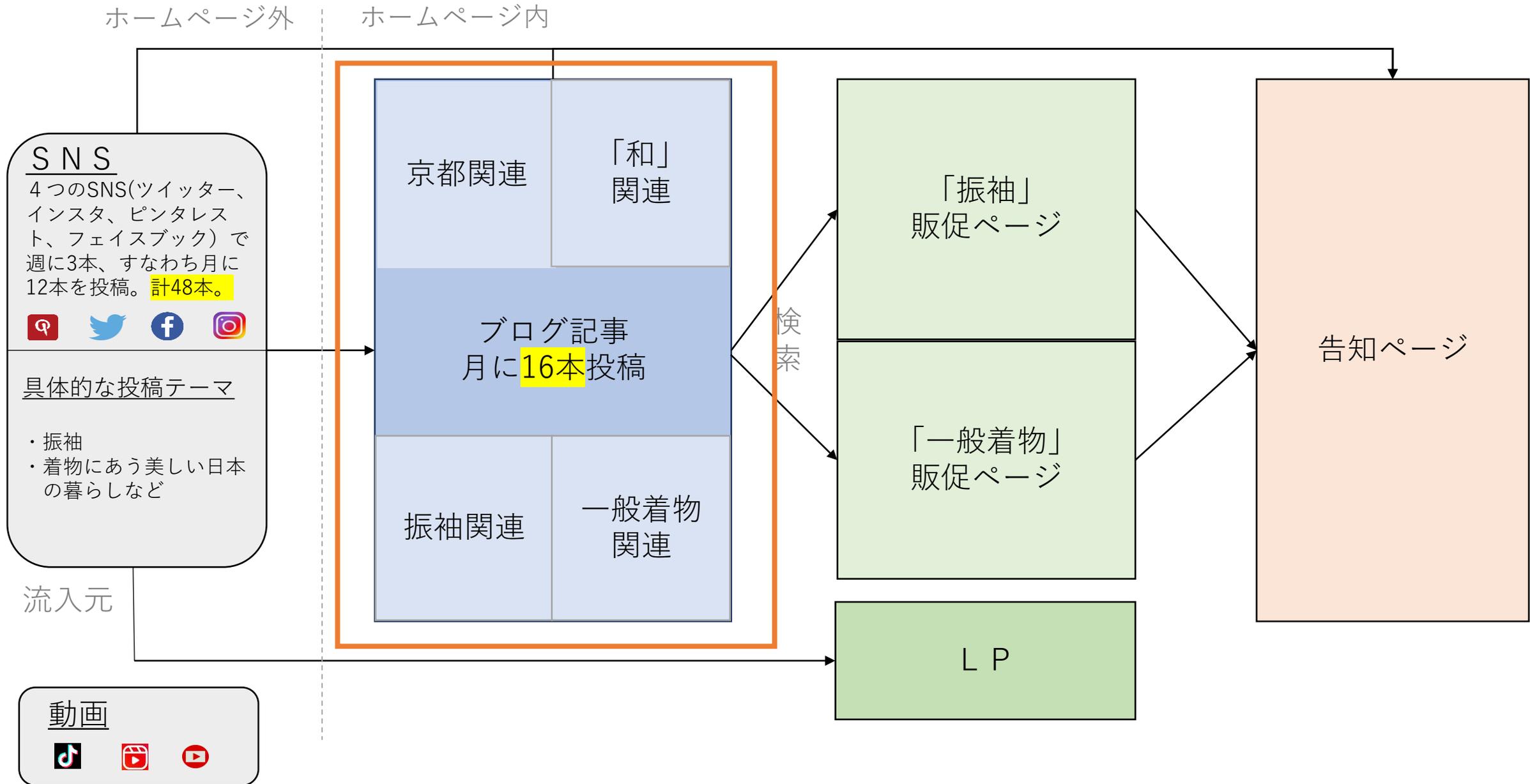
第7回WEBセミナー
ブログネタ/編集・目的・分析
①

共にある心と、強い心で。←
VERDE OLIVAI NC.

再掲：ユーザーの動き



再掲：ホームページ内の導線



再掲：3つのアプローチ方法

①

検索



ブログ・SNS



HP



来店



長期的

②

広告・SNS



LINE友達



定期配信



来店



中期的

③

広告



LP



来店



短期的

再掲：ブログに関する考え

- ①文字数だけではなく、お客様の問題を解決することが第一優先
- ②Googleの品質ガイドラインに従うこと)

↓ブログに関する大きな勘違い↓

好きなことを書いていいんでしょ？

文章は短くても大丈夫！

社員に隙間時間で書いてもらおう

呉服店経営者

月に1本くらいで更新しよう

時間とコストをかけて書いても意味がない



検索キーワード
考えてる？

ブログはただただ

定期的に更新
できてる？

書けばいい

問題解決に適切な
文章量になっ
てる？

わけではない。
誰にも見られない記事になる。

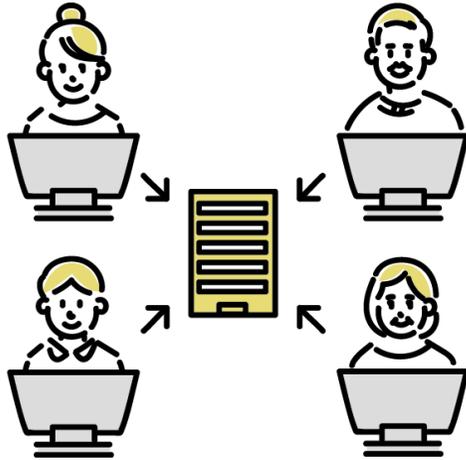
社員の負担に
なっていない？

ストーリーが大事！



ブログネタ/編集・目的

ブログ記事の使い分け



集客記事

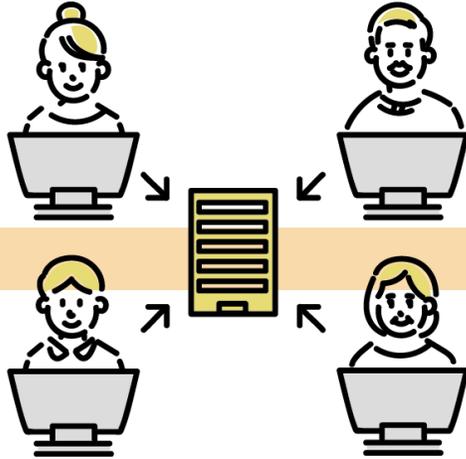


教育記事



販売記事

集客記事
=知ってもらう



教育記事
=好きになって
もらう



販売記事
=来店してもらう



・検索上位になるように、
専門的な知識を要する

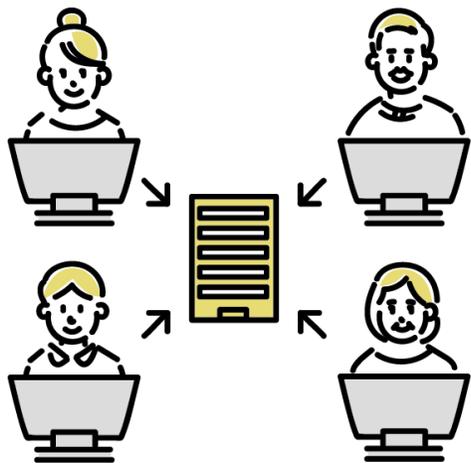
・ユーザーが知りたいと
思っている情報を見極めて
記事を書く必要がある

・WEBの専門的なことを気
にせず、書いても良い

・集客記事でHPに訪れた
ユーザーにお店を好きに
なってもらう内容を書く

・お店を好きになった人に
対して、商品/サービスを紹
介する

集客記事
=知ってもらう



検索上位になるには？

ユーザーが知りたいと思ってる情報はなに？

- ・ 検索上位になるように、専門的な知識を要する
- ・ ユーザーが知りたいと思っている情報を見極めて記事を書く必要がある



集客記事の基礎知識

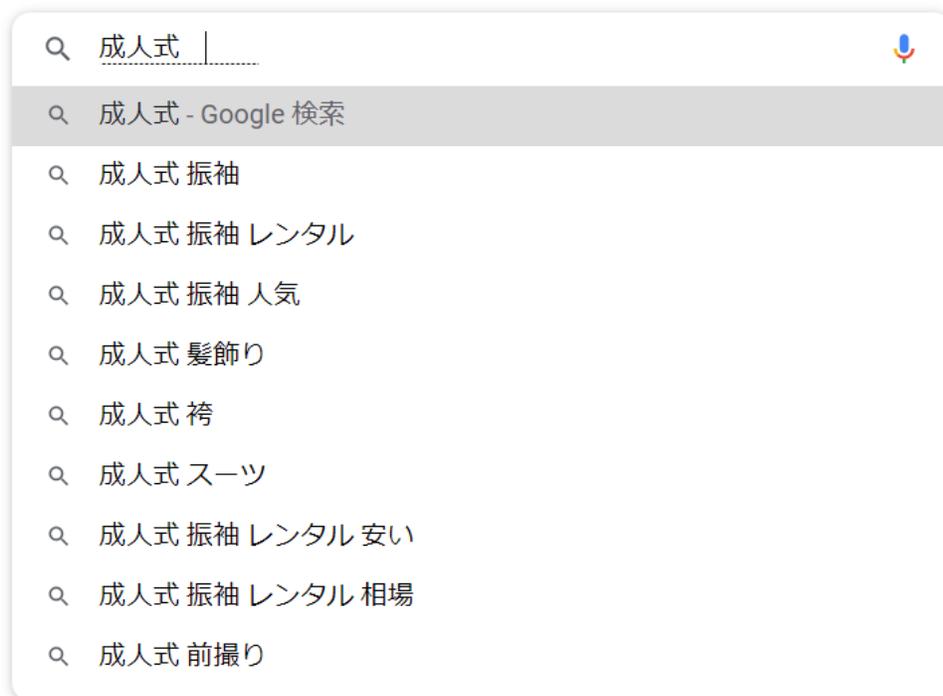


- ・ Googleの規定に合わせた記事作成が必要
→ユーザーファーストの考え方
- ・ 文字数は少なすぎてはいけない
→文字数が少なすぎると、お客様の検索での悩みが解決できない
- ・ 定期的に更新することが大切
→最新情報があるとGoogleの信頼度が上がる
- ・ 隙間時間で書けるものではない
→ただ日記のように好きなことを書けばいいわけではなく、キーワード選定から始める必要がある
ので、専門的であり時間も要する
- ・ 好きなことを書かず、ユーザーが知りたいことを書く
→検索キーワードで知ることができる

例えば、Googleで「成人式」と検索するとき、



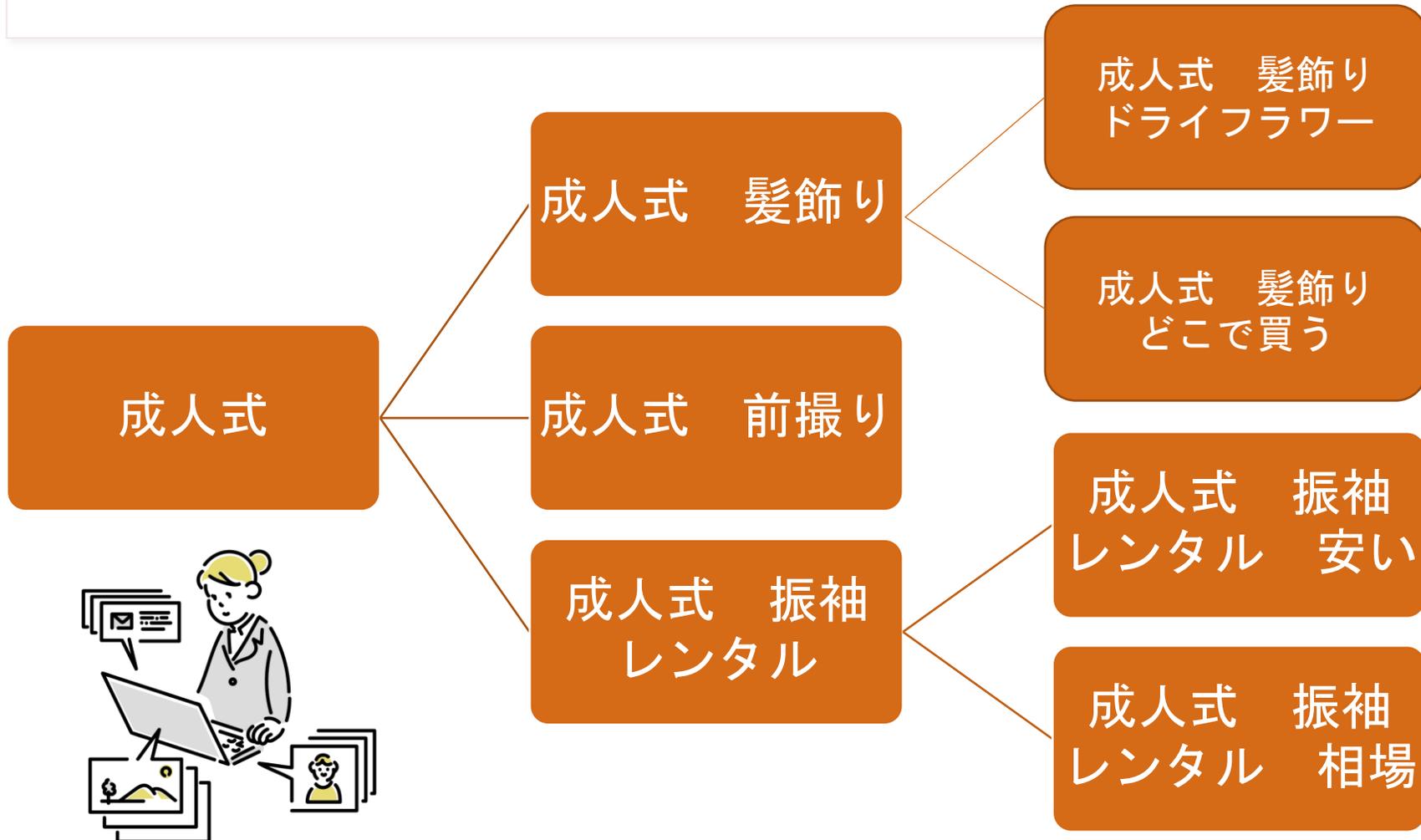
Google



「成人式」（ビックキーワード）の単語に続く
「振袖」
「振袖 レンタル」
などの単語候補（サジェストキーワード）
が自動的にでてくる。

これは、ユーザーによく調べられている単語。
＝ユーザーが知りたがっている情報

キーワードの考え方



「成人式」の記事を書こう！
と思っても、ユーザーによって知りたい内容は違う。

ピンポイントにユーザーが悩んでいる内容について、キーワードを選び、解決できる記事を書けると検索上位になりやすい。

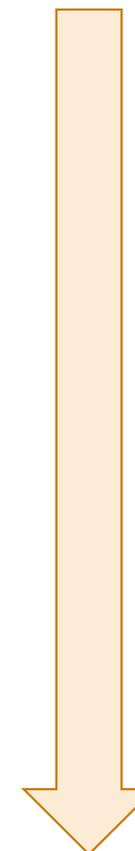
キーワードツールを使うとさらに詳しく、

調べられている
キーワード

月にどれだけ
調べられているか

上位表示させる
難しさ

<input type="checkbox"/>	キーワード ?		ボリューム ?	SEO難易度 ?
<input type="checkbox"/>	成人式	検索結果 ↓	90,500	50
<input type="checkbox"/>	成人式 髪型	検索結果 ↓	60,500	61
<input type="checkbox"/>	成人式髪型	検索結果 ↓	60,500	62
<input type="checkbox"/>	成人式 振袖	検索結果 ↓	18,100	33
<input type="checkbox"/>	成人式スーツ	検索結果 ↓	14,800	56
<input type="checkbox"/>	成人式 スーツ	検索結果 ↓	14,800	53
<input type="checkbox"/>	成人式 着物	検索結果 ↓	9,900	39
<input type="checkbox"/>	成人式 お祝い	検索結果 ↓	9,900	44
<input type="checkbox"/>	北九州 成人式	検索結果 ↓	9,900	65
<input type="checkbox"/>	成人式着物	検索結果 ↓	9,900	39
<input type="checkbox"/>	成人式いつ	検索結果 ↓	8,100	34



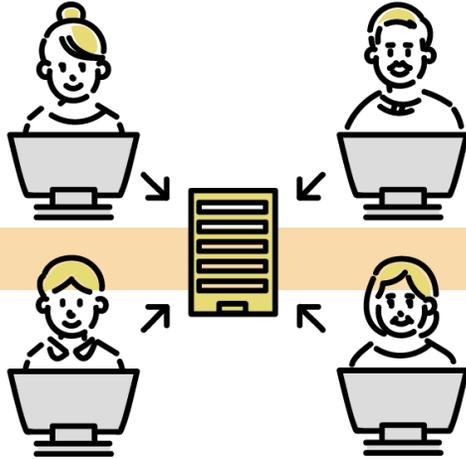
がわかる！



第7回WEBセミナー
ブログネタ/編集・目的・分析
②

共にある心と、強い心で。←
VERDE OLIVAI NC.

集客記事
=知ってもらう



教育記事
=好きになって
もらう



販売記事
=来店してもらう



・ 検索上位になるように、
専門的な知識を要する

・ ユーザーが知りたいと
思っている情報を見極めて
記事を書く必要がある

・ WEBの専門的なことを気
にせず、書いても良い

・ 集客記事でHPに訪れた
ユーザーにお店を好きに
なってもらう内容を書く

・ お店を好きになった人に
対して、商品/サービスを紹
介する

教育記事
=好きになって
もらう



どんなことを書けばいい？

どうやったら、お店を好きになってもらえる？

・WEBの専門的なことを気にせず、書いても良い

・集客記事でHPに訪れたユーザーにお店を好きになってもらう内容を書く



教育記事の概要

お店の身内のネタを書くことで、ユーザーは

信頼

安心感

親しみ



を抱く。＝お店を好きになる

教育記事の主な内容

お店が
お客様に
選ばれる
理由

お店での
日常の
出来事

イベント
の様子

お客様
の声

スタッフ
の声

お店の
紹介



販売記事
=来店してもらう



販売記事ってどんなもの？

どういう風に書けばいいの？

・お店を好きになった人に対して、商品/サービスを紹介する



販売記事の概要

ユーザーがお店のことを好きになったうえで、

イベントは
行っているか

どんな商品
があるか



どんな
プラン/サービス
があるのか

を伝えて、来店に繋げる。

販売記事の主な内容

サービス
紹介

商品紹介

プラン
紹介

イベント
詳細紹介



HPに訪れる人が
増える

コンテンツが
どんどん貯蓄
されていく

ブログをしっかり書けば

効果あり

一度書いた記事
が長期的に集客

定期的な配信で
お客様の安心感

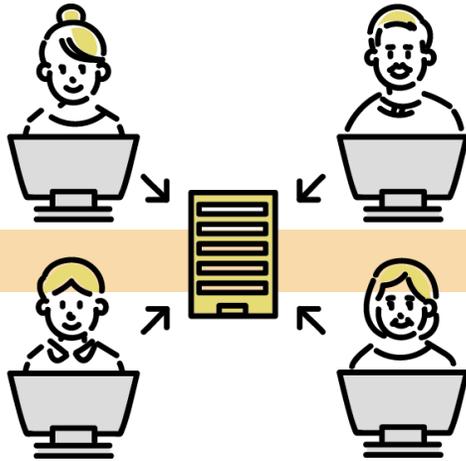




第7回WEBセミナー
ブログネタ/編集・目的・分析
③

共にある心と、強い心で。←
VERDE OLIVAI NC.

集客記事
=知ってもらう



教育記事
=好きになって
もらう



販売記事
=来店してもらう



・ 検索上位になるように、
専門的な知識を要する

・ ユーザーが知りたいと
思っている情報を見極めて
記事を書く必要がある

・ WEBの専門的なことを気
にせず、書いても良い

・ 集客記事でHPに訪れた
ユーザーにお店を好きに
なってもらう内容を書く

・ お店を好きになった人に
対して、商品/サービスを紹
介する

HP分析

HPを分析して主にわかること

- ・ ユーザーがどれだけHPに訪れたか
- ・ ユーザーのサイト滞在時間
- ・ よく見られているページ
- ・ 何を經由してHPに訪れたか
- ・ 何の検索キーワードでHPに訪れたか
- ・ HPに訪れてから、全体でどのページを見たか



ユーザーがどれだけHPに訪れたか(月)



ユーザー

2,587



新規ユーザー

2,465



ユーザーのサイト滞在時間



ページビュー数

6,746



ページ別訪問数

4,113



平均ページ滞在時間

00:01:25



直帰率

51.54%



離脱率

20.22%



よく見られているページ

ランディングページ ?	集客
	表示回数 ? ↓
	55,231 全体に対する割合: 100.00% (55,231)
1. /	10,278 (18.61%)
2. / [redacted] /html/art/00136.html	4,691 (8.49%)
3. / [redacted] /html/art/00140.html	4,501 (8.15%)
4. /s [redacted] /html/art/00137.html	3,733 (6.76%)
5. /contents/teikeibiyo.html	2,754 (4.99%)
6. /contents/photostudio.html	2,445 (4.43%)
7. /contents/erabikata.html	1,919 (3.47%)
8. /contents/remake.html	1,869 (3.38%)
9. /contents/kaisha.html	1,827 (3.31%)
10. / [redacted] /html/art/00076.html	1,734 (3.14%)

← トップページ

← その他の各ページ

何を經由してHPに訪れたか

- 自然検索での流入→
- 有料検索からの流入→
- 直接入力やブックマークからの流入→
- 別サイトからの流入→
- SNSからの流入→
- ディスプレイ広告からの流入→

	集客		
	ユーザー ↓	新規ユーザー ↓	セッション
	2,587	2,465	3,474
1 ■ Organic Search	1,476		
2 ■ Paid Search	655		
3 ■ Direct	329		
4 ■ Referral	226		
5 ■ Social	44		
6 ■ Display	1		

何の検索キーワードでHPに訪れたか

検索クエリ ?	
1.	■屋
2.	■呉服店
3.	■市 成人式 2021
4.	■市成人式
5.	■崎 成人式
6.	帯揚げ フリル
7.	振袖に合うマスク
8.	■市 成人式
9.	帯揚げ フリル やり方
10.	■市成人式



HPに訪れてから、全体でどのページを見たか

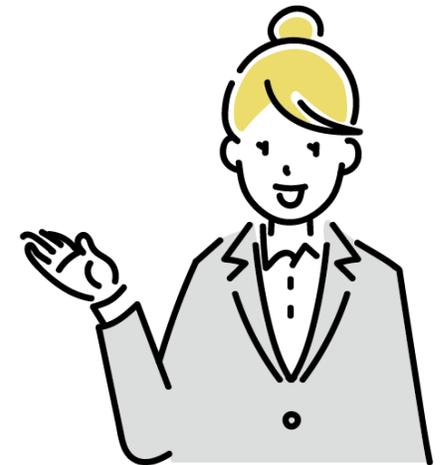


まとめ

Google



- ・ ブログには集客、教育、販売記事がある
- ・ ブログはただ書けばいいわけではない
- ・ ストーリー性が大事
- ・ ブログを書いていると少しずつHPに情報が貯蓄されていく
- ・ HPを定期的に分析することで改善することができる



進化する
呉服店こそが
明日を創る。

VERDE OLIVA INC.

