

建設業も新時代へ WEB活用

建設業の工事受注に活かせるWEB活用術を学んで、業績向上につなげましょう。

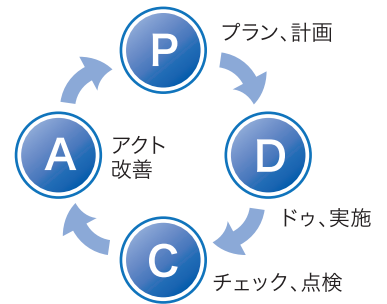


WEBを活用して業績を上げている建設会社とは

WEBを活用して業績を上げたいという企業が増えてきました。特に建設業は、アマゾンや楽天で扱っている商品と異なり、一品の価値が100万円を超えることが多く、高額ですから、WEBを活用してすぐに売り上げが上がるというものではありません。しかし、営業マンの能力にもよりますが、営業マン一人を採用し、年間500万円の給料を支払うとしたら、WEBに500万円を投資した方が、成果が上がる確率が高いと言われています。

そこで、WEBを活用して、業績を上げている建設会社を調査しました。その結果、わかったことがあります。それは、業績を上げている建設会社は「WEBマネジメント」を実践しているということです。

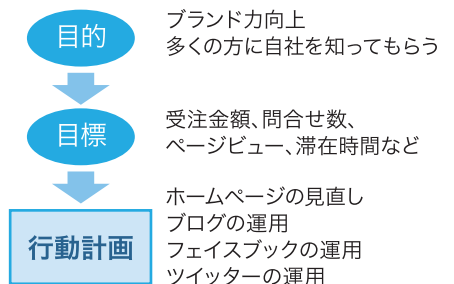
「WEBマネジメント」とは、WEBをテーマにしてPDCAサイクルを回すことです。では「WEBマネジメント」について具体的に考えてみましょう。



“WEBマネジメント”とは

P (プラン) 計画

WEBを活用する目的、WEBを活用して何を指すのか(目標)、その目的、目標を達成するために実際に何を行うのか(行動計画)、を立案することです。目的とはブランド力、認知度を上げることです。目標とは受注金額や問合せ数、さらには、ページビュー数、滞在時間などのことです。行動計画とはホームページの見直し、ブログ、フェイスブック、ツイッターの活用のことをいいます。



D (ドゥ) 実施

行動計画に基づいて実践することです。特に「誘導ツール」を計画することが必要です。

例: 誘導ツール

- ホームページを作成する
- ブログ、メールマガジン、ツイッター、フェイスブックでホームページに誘導する



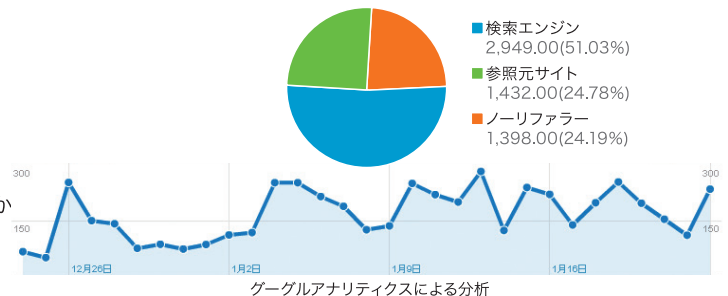
C (チェック) 点検

目標や、行動計画通りに実践できているかを点検します。

例: ホームページの分析

- どんなキーワードで検索されているのか
- どのページを何人が見ているか
- 一人が平均どの程度の時間、そのページを見ているか
- そこから問い合わせ、申し込み、どの程度到達しているのか

上記項目はGoogle Analyticsを利用すると効果的に分析することができます。



A (アクト) 改善

データ分析の結果を見て改善を行い、当初のプランのブラッシュアップを行います。

例: ホームページの改善策

- 広告戦略、SEO対策の見直し
- ホームページそのもの見直し
- 誘導ツール(ブログ、メールマガジン、ツイッター、フェイスブック)の内容、頻度の見直し

これらのPDCAサイクルをコツコツ回している建設会社は間違いなくWEBを活用して成果を上げています。

しかし、ホームページ制作会社に丸投げして体裁を整えただけの建設会社は、成果をあげていません。またその内容は、パンフレットと同じ内容が書かれているだけにすぎないことも多いのです。WEBでの受注を目指すなら、定期的にホームページ等のWEBツールを改善していく必要があるでしょう。

セミナー案内

◆ 建設ネットワーク技術研究会 KNT

【コースの目的】

WEBでの営業はコスト削減で効率的かつ効果的であり、間口を広く、そして深くもできるため、一石二鳥の集客効果がある。本コースでは、他社との差別化を図るためのサービス方法やタイムリーな情報提供などを用いてWEBを有効的に活用する方法、個別コンサルティングを交えて学ぶことができる。

【カリキュラム】

● ネットワーク技術活用講座

ネットワークの専門家による活用技術講演、
ネットワークの技術活用先進企業講演

- ・コンセプトの明確化とHPの作成
- ・HPの構築手法
- ・自社に関心を持つ顧客の誘導方法
- ・SEO対策手法
- ・広告・ポータルサイトの効果的な使用方法
- ・ツイッターのビジネスへの活用方法
- ・メールマガジンのビジネスへの活用方法
- ・ブログのビジネスへの活用手法
- ・問い合わせに対する対応手法
- ・長期フォロー体制の構築手法
- ・デジタル手法とアナログ手法との組み合わせ方

● グーグルアナリティクスを用いた

ホームページ診断&コンサルティング

個別企業のホームページをグーグルアナリティクス分析結果をもとに診断し、より成果の上がる内容にするための改善策を提示する。

右の図1では、直帰率（ホームページに訪問後、初めの1ページ目だけ見て去っていた割合）が高かったため、それまでページの最下部にのみ置いていたボタンを上部にも置く（図2）ことで直帰率を減少させた(①)。
また、どのページを見ていても問い合わせ方法がわかるよう「問い合わせボタン」を上部に配置した(②)。
このように、グーグルアナリティクスの分析結果をもとに、ホームページを改善する手法を個別にコンサルティングする。

図1 グーグルアナリティクス 上位のコンテンツページ

ページビュー数	ページ別訪問数	平均ページ滞在時間	直帰率	離脱率	\$インデックス
17,960 サイト全体の割合: 100.00%	11,662 サイト全体の割合: 100.00%	00:01:00 サイトの平均: 00:01:00 (0.00%)	63.30% サイトの平均: (0.00%)	31.06% サイトの平均: (0.00%)	\$0.00 サイトの平均: \$0.00 (0.00%)
ページ	ページ別訪問数	平均ページ滞在時間	直帰率	離脱率	\$インデックス
1. /gijyutu.html	1,676	00:01:26	60.57%	59.72%	\$0.00
2. /know-how/index.html	817	00:00:43	35.4%	13.28%	\$0.00
3. /index.html	2,226				\$0.00
4. /know-how/index.php	1,554				\$0.00
5. /genka.html	1,084				\$0.00
6. /wp/index.html?p=600	576	00:02:14	87.50%	14.93%	\$0.00
7. /wp/index.html?p=603	447	00:00:27	100.00%	3.80%	\$0.00
8. /syoseki/index.html	435	00:01:05	70.00%	23.91%	\$0.00
9. /wp/index.html?type=seminar	357	00:00:53	58.33%	14.01%	\$0.00
10. /company/index.html	327	00:00:37	62.07%	21.71%	\$0.00

図2 上記に対応するホームページ

無料ノウハウ集

メルマガのご登録で無料ノウハウ集をご覧いただけます。

パスワード（メルマガ記載）のご利用でハタコンサルタントの無料ノウハウ集が全文閲覧可能！

- ①「WEBマネジメント」
- ②アクセス分析
- ③アクセス分析の手法
- ④SEM対策

メールマガジン
会員登録

メールマガジン「がんばれ建設」

週刊メールマガジンを「まぐまぐ」より発行しています。人生が豊かになるピリッとスパイスの効いた内容です。

お申込みは

お問い合わせ

セミナーやコンサルティングに関するお問い合わせ、ご質問・ご要望等ございましたら下記電話番号、メールアドレスまで、お気軽にお問い合わせ下さい。資料請求も受け付けております。

ハタ コンサルタント株式会社
代表取締役 降旗達生

☎0120-926-810 052-533-9688
平日 9:00~18:00/第1・3土曜日 9:00~18:00

✉ info@hata-web.com
(3営業日内にお返事させていただきます)