

ITマーケティングNews

vol.33
2022年 秋号2500社以上に聞いた！独自の調査結果を元にご紹介
ホームページからの問い合わせを増やす“4つの秘訣”

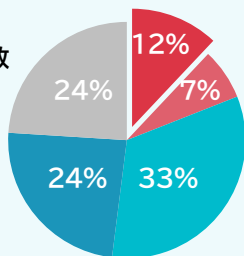
インターネットの発達やスマートフォンの普及で「知りたい情報はインターネットで検索する」という行為は現代において当たり前となり、今やホームページをビジネスに活用するのは必須の時代。

そこで今回は3万件のホームページ制作実績を持つアイ・モバイル株式会社が行った独自の調査結果を元に「ホームページから問い合わせを増やす秘訣」をご紹介します。

■ホームページ導入企業2500社以上に聞いた！問い合わせ数が多いホームページの「4つの特長」

ホームページからの
月間平均問い合わせ数
(N=2,599)

- 11件以上
- 6～10件
- 1～5件
- 0件
- 把握していない



今回、アイ・モバイル株式会社では**ホームページ導入企業2500社以上**にアンケートを実施。問い合わせを**月間平均11件以上獲得**している企業は12%ありました。

これらの企業が行っている取り組みやホームページの内容を深掘したところわかった「問い合わせが多いホームページ**4つの特長**」について、ぜひご自身のホームページで取り組める施策はないかチェックしてみてください。すべて出典：アイ・モバイル「2022年中小企業調査」

特長1 ページ数が多い

半数以上が**11ページ以上公開**している

ホームページのページ数
月間平均問い合わせ0件



月間平均問い合わせ11件以上



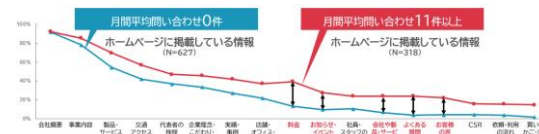
● 11ページ以上 ● 6～10ページ ● 5ページ以下

● 問合せ0件のホームページは半数以上が「5ページ以下」だが、問合せが多いホームページの半数以上は「**11ページ以上**」公開。

● 会社概要しか載っていないようなホームページでなく、**お客様が問い合わせしたくなるような有益な情報や自社の魅力を伝える情報**をしっかりと用意しましょう。

特長2 掲載している情報が充実している

基本情報以外の掲載率が高い



● 会社概要のような基本情報だけでなく、**基本情報以外の掲載率が高い**。(例：料金、お知らせ・イベントなどの最新情報、会社や製品・サービスの紹介動画、よくある質問、お客様の声、など)

● **お客様の求める情報**をきちんと用意するのが重要。

特長3 更新頻度が高い

半数が月に1回以上更新している

ホームページの更新頻度
月間平均問い合わせ0件



月間平均問い合わせ11件以上



● 週に1回以上 ● 月に1回程度 ● 半年に1回程度 ● 2～3週間に1回程度 ● 2～3か月に1回程度 ● 年に1回以下

● 問合せ0件のホームページの更新頻度は「年に1回以下」が6割以上。一方で、多くの問合せを獲得しているホームページは、**約半数が月に1回以上更新**されている。

● 常にメンテナンスを行い、**最新の情報を掲載しておく**ことが、閲覧者を増やす上でも、信頼してもらう上でも重要。

特長4 リニューアル頻度が高い

3年に1回程度**リニューアル**を行っている

月間平均問い合わせ0件

(N=627)
平均リニューアル頻度
5.9年毎

月間平均問い合わせ11件以上

(N=318)
平均リニューアル頻度
2.6年毎

● 問合せの多いホームページは日々の細かな情報更新に加え、全体のデザインも定期的に刷新(回数差は**2.5倍**)。だいたい3年に1度のペースでリニューアルしている。

● **Webデザインの流行は刻々と変化**しているので、良い印象を与えるためにもデザインは定期的な見直しをおすすめ。

ビジネスにSNSを活用 ～Facebook編～

Facebookは国内月間利用者数2,600万人、日本では30代40代の利用者がメインとなり、若年層の利用低下イメージがあるのではないのでしょうか。実はこれは日本特有の傾向で、**Facebookは世界的にみると最もユーザー数が多いメジャーなSNS**です。

実名登録制でやり取りも比較的フォーマル、且つ信頼性が高いため、**ビジネスにも使われる**ことが多くあります。**30代以上の年齢層へのアピールや海外展開**を考える企業様にとっては有用なSNSです。ショップ機能のほかビジネス向けの「Facebookページ」を活用したイベントページも作成でき**集客にも活用可能**です。

また広告配信については、学歴、仕事、ライフステージなど様々な情報を元にした**ターゲティング精度の高い広告**が売りになります。



Facebookページ

会社名やブランド名など任意の名前で登録が可能、複数の人間でページを管理（権限によって5種類）、予約投稿機能も



SEO対策

個人ページとは異なりFacebookページの閲覧はログインしていない状態でも見ることができ、検索エンジンでも検索対象に



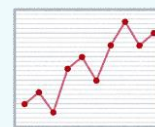
Facebook広告

学歴、仕事、ライフステージなど様々な情報を元にしたターゲティング精度の高い広告配信



インサイト(分析)機能

無料で使えるアクセス解析機能で投稿や広告の結果を分析、より効果的な内容へと調整可能



ビジネス向けの「Facebookページ」(無料)を作成するには、Facebookの個人用アカウントの作成が必要です。

TKC会員関与先様限定ホームページサービスのご紹介

オンライン決済にも対応！

BEST ホームページ

の「自社制作プラン」(*)は

**初期費用無料！
月額6,050円(税別)が3ヵ月無料！**(*)

(*)「自社制作プラン」は、TKC自計化システム(e21まいスター、F X2、FXクラウドシリーズ)をご利用中の関与先様へご提供しております。TKC自計化システムをご利用でない関与先様へご提供する商品もございますのでお気軽にご相談ください。
(*)2) 月額費用3ヵ月間無料＝お申込みいただいた月の翌月から3ヵ月間無料



「決済機能付きフォーム」で
オンライン決済対応

クレジットカード決済にも対応



採用活動に強い

求人情報専門の検索エンジン(*)に
自動連携で応募者獲得をサポート

(*)Indeed、Google しごと検索に連携(2021/4/12現在)



動画かんたん掲載

他社との差別化、理解促進・購買促進に効果的

スマートフォン自動対応

レスポンスデザインで手間なし自動対応



バックアップ機能＋常時SSL
でセキュリティ万全

過去の編集記録に復元できる機能で安心

サービスの詳細はサービスサイトでご紹介しております。是非ご確認ください。

サービスサイトURL <https://www.tkc.imobile.co.jp/>



サービスサイト
QRコード

発行：アイ・モバイル株式会社（株式会社TKC関連会社）

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前3-42-2 VORT外苑前Ⅲビル3階

TEL：03-6743-7950 FAX：0120-937-255

オンライン決済にも対応！BESTホームページ導入サポートダイヤル：0120-957-705

営業時間：9:00～18:00（土日、祝日、年末年始を除く）

URL：<https://www.imobile.co.jp/>

