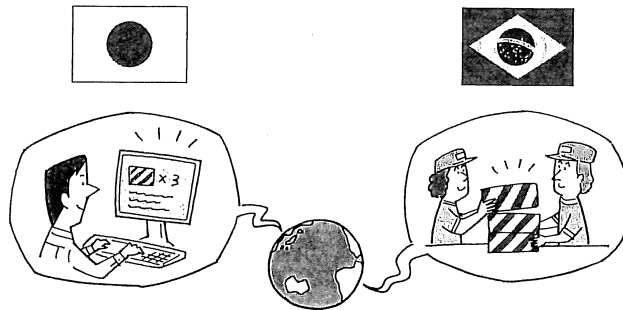


Idea 18



ホームページを
有効活用して
販路と市場を創る



\\ 解説 // ホームページは
会社案内ではない



ホームページで新規取引先の会社の概要などを把握することが当たり前の世の中となっています。今となっては業界や規模の大小に関係なく、ホームページの開設は必須です。しかし、多くの企業が「ホームページは会社案内に代わるもの」と誤解しているフシがあります。もちろん会社の概要を伝える目的もありますが、「新たな顧客との接点をもつウェブ上の営業媒体」という認識を持ち、ホームページを有効活用していくことが大切です。

\\ 事例 // ホームページに組み込む
主なコンテンツ



ホームページ開設のポイントは次のとおりです。

<営業コンテンツ>

➔企業・お客様双方の情報交換媒体とする

1. 定期的な情報発信：月ごと・季節などで定期的に情報発信
2. 閲覧者からのメール：発注・質問などの受信コンテンツ
3. 動画：現場・工場・ユーザーの感想・商品説明等の動画

<会社概要コンテンツ>

1. 企業概要：経営理念（社是・社訓）・経営方針・事業案内
2. 商品・製品説明：主力商品や製品（写真・概容説明）
3. 販路・市場：営業所・代理店・販売店網