

## INDEX

### vol. 3 ホームページでお客様に申込をさせるために大切なこと

みなさん、こんにちは。  
キーワードマーケティング研究所 滝井です。

インターネットでビジネスをするのならば。

ホームページで必ず、必ずお客様になんらかの「申込アクション」をしてもらわなければなりません。

アクセスして眺めてもらうだけでは、絶対に、1円のお金にもならないんです。

石にかぶりついてでも、

お客様に、商品を買ってもらう、問合せをってもらう、という行動をしてもらって  
はじめて、あなたはキャッシュを得ることができます。

そのためには、  
申込フォームへわかりやすく誘導する。  
申し込みフォームにたくさん情報を提供して、しっかりつくる。

これだけで、本当に反応率は倍増します。

けどね。

当然、これだけじゃあ、限界があるんですよ。

なんてたってインターネットは不安だらけの世界。

あなたがどれだけ善良でまじめにやっても。

お客さんからしてみれば、

そもそも、ちゃんと運営されているサイトかどうかからして不安です。

もしかしたらヤクザがやっているかも知れません。

いやそれより、よく考えれば表示されている住所に本人が本当に住んでいるかどうかですら、嘘をつくことも可能だということに気づきます。

とにかくにも、「怪しい」のが、インターネットの世界なんです。

ところが。

そんな怪しい世界の不安を、一瞬にして「安心感」に変える魔法の手段が、たったひとつだけ存在します。

それが、

「お客様の声」

です。

「おまえが、ネットビジネスで年商5000万円、年収1千万円を1年目からいきなり稼ぎ出した秘密を教えろ！さもなくば殺す」

といわれたら。  
私はこう答えます。

「お客様の声を、手書きで書いてもらって、ホームページに載せたからです」

インターネットは通販。

通信販売では、絶対に「お客様の声」が欠かせません。

例えば、  
「通販生活」のカタログを見てください。

300ページにもわたる、すべての商品ひとつひとつに、必ず「お客様の声」が掲載されています。

名前、住所どころか、商品を使っている写真、家族と一緒に笑っている写真。  
商品のコメント。

なんでこんな手間隙をかけるのか？

こりゃもちろん、

「通販では、商品・サービスを使ってみた体験談がなければ、絶対に売れない」

からです。

そりゃそうですね。

通販 = インターネットでは、絶対に、絶対に、

「見ることも」

「触ることも」

「人と会って話すことも」

できないのですから、いくら商品説明を一生懸命されたって、ぜんぜん信用できないんです。

むしろ、一生懸命商品の良さを書けば書くほど「怪しく」なります。

ところが、たったひとつの「お客様の体験談」が掲載されているだけで、次から次へと注文が入ります。

例えば、このページを見てください。

<http://www.niche-marketing.jp/wans/kounyuusha/happiness4.html>

多くの人が、

「他の購入者の方の、生の意見がよかったので、信用して申し込んだ」

って書いてるでしょ？

あるいは、私が現在手がけている、ホームページ作成マニュアル教材。

<http://www.niche-marketing.jp/hpsakusei/index.html>

もしも、「お客様の声」や、「実際にこのマニュアルを使って作成できた人の実

例」がなかったら、売上は今の半分以下になっているはずですよ。

そう、  
インターネットで、お客をアクションさせる最大最高の武器とは、

あなたの商品・サービスを購入してくれたお客様の声なんです。

キーワードマーケティング研究会では、これら「お客さんに申込をしてもらうためのノウハウ」を、実例を交えながら会員の皆様に提供しています。

お客様の声でいえば、

「どうやってお客さんに手書きで書いてもらうのか」  
「よい声を書いてもらうには、どんな依頼の仕方をすればよいのか」  
「確実に、お客の声を返信してもらうテクニックとは」

これらの詳細ノウハウを、最新情報で提供していきます。

とにかくたくさんのお客さんを申込してもらいたい、とお考えの方は、ぜひ今すぐご入会ください。

[http://www.niche-marketing.jp/edu/kwm\\_member.html](http://www.niche-marketing.jp/edu/kwm_member.html)

「滝井秀典公式サイト 無料レポート」

発行元 キーワードマーケティング研究所

発行者 滝井 秀典 [info@niche-marketing.jp](mailto:info@niche-marketing.jp)

本レポートに掲載された記事・情報を許可なく転載することを禁じます。