



キレイな見た目だけでは問い合わせは来ない!
ホームページづくりで大切なのは
コンセプトとシナリオ構築

2012年の新規獲得件数80件、2013年1月～9月までの獲得件数は140件と、Webマーケティングを駆使して圧倒的な成果を上げている梅川公認会計士・税理士事務所。その成果の秘密について、所長の梅川貢一郎氏に話を聞いた。

ホームページのコンセプトを事務所の体制づくりと直結

「ホームページで一番大切なのはコンセプト作りではないかと思えます」と語るのは、梅川公認会計士・税理士事務所(Q-TAX飯田橋東口店)の所長、梅川貢一郎公認会計士・税理士だ。

「ホームページの制作業者は、きれいなホームページは作れるんです。しかし、きれいなだけでは契約は取れない。どんな客層に向けて、どんな商品を用意して、何を導線にしてどうやって顧問契約へとつなげていくのか、これを考えるのは自分しかいないんです」(梅川氏)

これは、開業当初からWebマーケティングを展開し、いくつものホームページを作っては消し、作ってはやり直しを繰り返して導き出された結論だという。「問い合わせを得るためには上位表示させなければなりません。これは、お金さえ出せば難しい話ではないんです。SEO対策やリス



第2回会計事務所のビジョナリーサミットで講演する梅川氏

ティング広告、特にリスティングは広告ですから、コストさえ掛ければ難しくない。しかし、実際に電話やメールで問い合わせをいただくためには、ホームページ内にシナリオが必要なんです」(梅川氏)

梅川氏が現在展開しているホームページ「千代田区経理&記帳代行センター」(※8p参照)を例に見てみよう。

このページでは9月の1ヵ月だけで、決算申告8件、記帳代行8件の新規契約を獲得している。

「このページは、某大手コンサル会社のホームページを参考にしました。どういう構造で作られ、どんなシナリオが組み込まれているのかを研究し、事務所のページに取り入れる、これは大切なことだと思います」(梅川氏)

Webマーケティングはホームページだけに注力すれば良いものではないとも梅川氏は語る。

「シナリオを作り、商品を用意してお客様にPRしたら、そのお客様の期待に応えられる事務所の体制もそのシナリオに合わせて作り変えなければなりません。すべてを総合的に組み合わせることが大切です」(梅川氏)

フロント商品は「赤字覚悟」バックエンド商品で収益化

シナリオとはなにか。それは「千代田区経理&記帳代行センター」で見られる「決算申告29,800円」という金額に答えがある。

「29,800円という金額は決算申告の最安値に近い金額だと思えます。実際、この金額で請け負ったらひどい赤字になります。しかしこれはフロント商品。赤字でもいい、とりあえず取っちゃおう。取れば、あとから契約できるという戦略です」(梅川氏)

まずはインパクトのある価格で顧客に訴求する。フロント商品の決算申告で事務所の評価を上げ、顧問契約やバックエンド商品の経理代行などへとつなげていく。

「低価格を押し出すのは難しい、そう思われがちですが、やり方次第では十分採算が取れます。その際、低価格のお客様を取る方法としてはWebというのは最適ではないでしょうか」(梅川氏)

来年に向けて新規のホームページを複数準備しているという梅川氏。今後の展開に要注目だ。



梅川公認会計士・税理士事務所(東京都千代田区)
 所長 梅川貢一郎氏(公認会計士・税理士)
 Q-TAX飯田橋東口店。G-wipユーザー。2000年9月の開業当初からWebマーケティングに着手し、大きな成果を上げている。経理コンサルティングや税務・会計顧問、事業計画書や経営計画書の指導、融資対策など、会計にまつわるあらゆる業務で高い評価を集めている。

Web活用
 セミナー

コストが半分、成果は2倍
会計事務所のホームページ活用成功の方程式

300件以上の会計事務所のWeb制作実績をもとに、あなたの事務所にあったWeb活用が必ず見つかる

91%の人が「満足した」と答えたWebセミナーにご参加ください!

東京 11/6(水) 弊社ビジネスラウンジ | 名古屋 11/6(水) 安部ホール | 大阪 11/7(木) 北浜フォーラム

【時間】14:00～17:00 【定員】25名様限定
 【講師】弊社チーフコンサルタント
 【受講料】定価6,300円(税込)▶特別招待価格 3,150円(税込)
※会員の割引との併用不可

主な内容

- ①なぜホームページ活用に取組まなければならないのか?
- ②ホームページから顧客を獲得する初めの一歩
- ③問い合わせが増えるホームページの条件
- ④獲得コストを削減する最大のポイント
- ⑤ホームページで顧客獲得&コスト削減に成功した最新事例

このセミナーに参加して
 こんなに実績が
 出ています!

- 集客コストを2分の1に削減
- 対象エリアの変更で月1件→月6件の問い合わせに増加
- 確定申告の問い合わせ増で売上140万円超
- 2ヵ月間で34件の新規問い合わせ獲得
- Facebookを活用。広告費0円で1,000件の潜在見込顧客を獲得

セミナー参加者の感想

とても有用だと思います。Web集客を考えている方は、一度参加されたほうが良いと思います。
 効果測定・フォローの仕方など、大変参考になりました。
 ホームページを作ることが目的になっていましたが、その後が大切だとわかりました。
 しっかりとWeb活用すべきだと改めて考えさせられました。