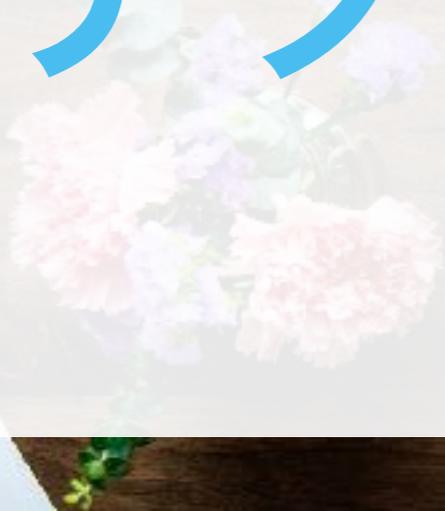


あなたの企業ブログの アクセスが伸びない 3つの理由



目次

- 1** なぜブログのアクセスが伸びないのか
 - 理由① SEO対策が打たれていない
 - 理由② ブログの内容が顧客のニーズとマッチしていない
 - 理由③ 更新頻度が低い
- 2** すべてはReach@で解決します
 - そもそもReach@とは
 - Reach@がすべて解決

A person's hands are shown typing on a laptop keyboard. The background is slightly blurred, showing a desk and another laptop. A large, bold white number '1' is overlaid on the top left corner of the image.

1

なぜブログのアクセスが
伸びないのか

アクセスが伸びない理由①

SEO対策が打たれていない

SEO対策とは、顧客が求めるような価値のあるコンテンツを提供して、GoogleやYahoo!などの検索エンジンでキーワード検索した時に、上位に表示されるようにすることです。

この対策を打つためにはまず、自社サイトから顧客を呼び込むために、顧客が「何を知りたいのか」「何に悩んでいるのか」を研究することが必要です。顧客が何を求めているのかを明らかにした上で、その答えを示すような良質なコンテンツを作成することによって、顧客を自社サイトに呼び込むことができ、アクセスを伸ばすことができるのです。

しかし、「私の企業サイトは顧客が求めているようなサイトになっているのだろうか」と悩んでいる方も多いかと思います。そこで一度、自社の企業サイトを見直すチェックリストを見てみましょう。

- 企業概要など、最低限の情報しか載せていない
- どこに問い合わせればよいのかわからない
- 社名やサービス名で検索してもサイトが出てこない
- ブログは更新しているが、サービスと関係ない内容ばかりである
- 製品・サービスの説明がわかりにくい

アクセスが伸びない理由②

ブログの内容が顧客のニーズと マッチしていない

上記のチェックリストでも述べましたが、せっかくブログ運用をしているにもかかわらず、サービスと全く関係のない内容であるのは、大変もったいないことです。また、サービスの紹介文しか載せられていないようなブログや、ただ製品のメリットだけを連ねたようなブログでは、顧客は読んでくれません。なぜ顧客はその検索キーワードを使って調べるのか、自社サービスを求めるような顧客はどのようなことに悩んでいるのか、など顧客のニーズに応えたブログ内容にすることが大切です。

顧客に「伝えたい」こと

サービスの価格

店舗の場所

お問い合わせ番号

顧客が「求めている」こと

データの分析情報
悩みの解決方法

サービスの優れている点

≠

アクセスが伸びない理由③

更新頻度が低い

企業サイトは作ったものの、ブログ更新は全くやっていない企業サイトや、同じ内容のブログを毎回更新している企業サイトをお持ちの方はいらっしゃいませんか？

とりあえず持続的にブログを更新してはいる、という企業サイトも要注意です。更新頻度が高くても、質の悪い記事コンテンツですと、周囲の評価には繋がらず、検索エンジンからの評価も上がりません。質の高い記事コンテンツを定期的に更新していくことで、増やした記事の内容が蓄積されていき、自社の財産となって評価に繋がっていくのです。

- ✕ 企業サイトはあるけれど、ブログ運用をしていない
- ✕ 既に更新されたページの日付だけを変更している
- ✕ 質の悪い記事コンテンツを持続的に量産している

A man in a blue checkered shirt and a woman in a white striped shirt are shaking hands in an office. The man is standing and leaning forward, while the woman is seated at a desk. In the background, there is a window with a grid pattern and a wall with papers. In the foreground, there is a laptop and a tablet displaying a world map and business-related text.

2

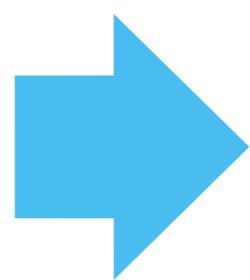
すべてはReach@で
解決します

そもそもReach@とは？

- 1 SEOに精通したプロ集団＋高学歴学生ライターによるコンテンツマーケティングサービス
- 2 クラウドソーシングではなく、ライターが専属である
- 3 価格が定額であるため、予算が立てやすい

Reach@がすべて解決

SEO対策が打たれていない



クライアントとのキックオフミーティングを通じて、どのような方向性でブログを運用していくのか、どのようなSEO対策を打っていくのかを話し合います。

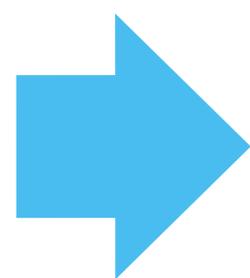
ご契約いただいた後に、クライアント様と一度キックオフミーティングを行います。このミーティングでは、クライアント様の企業サイトのアクセスがなぜ伸びないのか、を考えながら、まずは記事を読んでもらうターゲットを絞り込みます。これによって、そのターゲットに刺さるような質の高い記事コンテンツを作成しやすくなり、効果的なアクセス増加を見込むことができます。

ブログ運用の方向性を決定！



Reach@がすべて解決

ブログの内容が顧客のニーズと マッチしていない

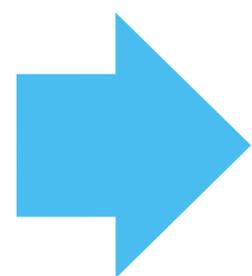


高学歴アナリストチームによってクライアント独自の企画書を作成し、ターゲットのニーズや検索キーワードを考慮しながらクライアントの強みを推した記事を作成します。

高学歴の学生によって組閣されたアナリストチームが、クライアント様それぞれに対して独自の企画書を作成します。この企画書には、企業サイトの現状調査やマーケティング情報などの基礎情報を始め、サイトへ訪問したターゲットはどのようなことを検索しているのか、といった検索意図や、サービスの優れている点、こういった悩みに対して役に立つことができるのか、などかなり詳しく分析して作成されます。この企画書は、ライターが記事を作成するときにも必ず閲覧し、確認してから、記事作成されるようになっているため、顧客のニーズに寄り添った記事作成が望めます。

Reach@がすべて解決

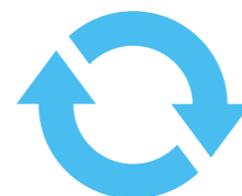
更新頻度が低い



ブログ記事の作成から投稿、更新作業までワンストップでサービスをお届けします。

せっかくブログ記事が納品されたのに、投稿する人材を割けなくて、更新するのが滞ってしまう、という方でも安心のサービスです。

Reach@では、ブログ記事の執筆から更新まで一括でおまかせいただけますので、投稿する人材の人件費を削減することができ、さらに継続した記事の更新ができます。継続して更新された記事は、毎日蓄積されていき、様々な検索キーワードによる顧客の流入を見込むことができるのです。



未来電子テクノロジーについて

社名	未来電子テクノロジー株式会社
設立	2010年8月4日
代表者	代表取締役社長CEO 福本真士
本社所在地	大阪府大阪市西区阿波座1丁目2-10 本町岡村ビル4F
従業員数	22名(社員19名 アルバイト3名)
業界	IT/Web コンサルティング