

中小企業のマジメな経営者の皆さん、 こんなことで悩んでいませんか？！



昨今は、HP(ホームページ)
での集客がかかせない。
しかも、スマホで観る人も増えている。
マジメにリニューアルしてみた！
が、、

特に状況は変わらない・・・

昨今は、インターネット
での集客がかかせない。
しかも、BLOG、SNS、動画など便利に。
マジメにトライしてみた！
が、、

特に状況は変わらない・・・

中小企業のマジメな経営者の皆さん、 こんなことで悩んでいませんか？！



HP(ホームページ)をリニューアルしても何も変わらない理由(可能性)

1. 綺麗でカッコいいだけ
2. 情報発信する機能がない
3. お客様とつながる機能がない

よって、
「広告」と「SEO」に頼らざるをえない

金によって解決するしかない

以前と何も変わらない

中小企業のマジメな経営者の皆さん、 こんなことで悩んでいませんか？！



インターネット集客をマジメにしても何も変わらない理由(可能性)

1. とりあえず旬だからやってみた
2. 皆がやっているからやってみた
3. セミナーにでていいと思った

よって、
なぜそれをやるのか実はわからない

根性と気合で続けるが疲弊する

更新もなく放置されている

中小企業のマジメな経営者の皆さん、 こんなことで悩んでいませんか？！



特に状況は変わらない・・・ のには理由があります

HPをリニューアルすることは大事なこと、正しいことです
インターネット集客にトライすることは大事なこと、正しいことです

しかし、正しい使い方、やり方があり、しかも各社で異なります

自社の状況、実情にあったやり方をやれば成果・結果はでできます

中小企業のマジメな経営者の皆さん、
こんなことで悩んでいませんか？！



集客を成功させるには、現状を診断し、成功させるための作戦をたてて、継続して実践します

検証すべき内容・トライすべき内容は・・・

- HP(ホームページ)は適切か？
- SEO(検索対応)は適切か？
- ライティング・コンテンツは適切か？
- SNS・動画などは適切か？
- お客様リストは適切か？
- 広告・PRは適切か？
- 仕組みとして連動しているか？**

などなど、全てに関連性・相関関係があり、
全てに意味があります。



中小企業のマジメな経営者の皆さん、 こんなことで悩んでいませんか？！



簡単にいってしまいますと・・・

「集客できるHP(ホームページ)をつくる」
「集客できる仕組みをつくる」

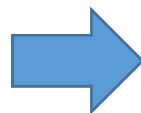
このお手伝いをさせていただきます！

中小企業のマジメな経営者の皆さん、
こんなことで悩んでいませんか？！



- ・仮説をたてて実践し、検証し、修正します。トライ&エラーの継続です。
- ・何がうまくいかなかったのか、と共に、何がうまくいったのか明確にします
= 成功の再現性
- ・「見込み客化」「顧客化」「リピート化」「ファン化」 各々のシナリオをたて、PDCAをまわしてゆきます。

中小企業のマジメな経営者の皆さん、
こんなことで悩んでいませんか？！



弊社がお手伝いしたい理由です・・・

ご存知ですか？ インターネット集客できるHP(ホームページ)とできないHPの違い！

【ご説明】

インターネット集客を成功させるには、2つの要素が必要です。

集客できるHPをつくる
集客できる仕組みをつくる

素敵なHPがあっても集客するには、SEOか広告しか手立てがありません。
集客の仕組みをつくるには、まず、対応できるHPが必要です。

この双方を提供できる会社は、

- A. 意外と少ないのが現実です。
- B. 存在していますが費用がかかります。

株式会社レゾンドートルは、双方を廉価で提供できるので喜ばれています。
しかし、可能だから、できるから、安いから、選んでほしいわけではありません・・・。

【弊社が提供する理由】

お客様のよい商品・サービスを表舞台にあげる。
お客様を通じて、社会貢献する。

これが、株式会社レゾンドートルの経営理念、使命です。

よって、お客様の集客がうまくゆき、新規顧客を獲得でき、
リピート顧客を獲得でき、売上がアップする。

これが実現できないと、弊社はこまるのです。

弊社の社会貢献のためにも、お客様に頑張ってもらうねばなりません。

特に、インターネット集客をしたい、興味のある中小企業の方々の
サポートを得意としております。

お客様が自分で集客できる、集客の仕組み(インバウンドマーケティング)を
構築・運営するお手伝いを通して、どうぞ社会貢献をさせてください。

このような方々にご賛同・
連携いただけないかと
お声がけさせて
頂いております！

1. HP制作会社さま
(その資産を活かしてお客様を
一緒にサポートします)

2. 保険代理店さま
(ひろい人脈の中で集客で
お悩みの方をサポートします)

3. 士業・先生の皆さま
(専門業務の中で
集客のお悩み相談に
のられていると思います
一緒に解決します)

4. 広告代理店さま
(広告・PRを活かす仕組みで
一緒にサポートします)