

第3章 信頼を勝ち取るWebサイトの作り方

ホームページは「結果・共感・保証」で構成し、ユーザーの信頼を勝ち取ることが大切です。

- ・顧客が手にできる結果…商品紹介、実績、メリットなど
- ・顧客に共感してもらうためのストーリー…代表挨拶、プロフィール、開発ストーリーなど
- ・信頼を得るための事実…会社概要、個人情報保護方針、お客様の声、よくある質問、料金表など

これにより「信頼」が強まり「期待」をつくり、申込後の明るい未来が想像でき、ゴールへと導いていくのです。

これらのコンテンツを充実させた後は、問い合わせへの動線を意識して設計します。例として…

新規訪問者の場合、「はじめての方向けのページ（代表挨拶や初心者ガイドなど）」から始まり、続いて「実績」や「自社の強み」というように、順に情報を閲覧させる設計にします。またリピーターに対する対策として、価値ある情報を頻繁に更新し、信頼関係の構築や期待をつくります。

これにより問い合わせ獲得へと導くのです。目的のボタンや案内は必ず、どのページからも一番目立つように、シンプルな動線にしてください。

以上を踏まえ、貴社のWebサイトを分析いたします。

貴社のWebサイトを分析！

※ここには分析結果が表示されます。

貴社のWebサイトを分析！

※ここには分析結果が表示されます。