

起業**2**年以内に売上を安定させたい起業家のための

# ネット集客**7**つのポイント

2021.5.26

# はじめまして

株式会社ココマッチー  
代表取締役  
川島康平

1974年生まれ。明治学院大学経済学部卒業後、(株)朝日ネットに入社。テクニカルサポート、WEBサポート部の部門長を歴任。退職後、ベンチャー企業2社で修行を積みながら2冊の著書を発表。独自のWEBマーケティング理論はメディアからも注目を集める。

2009年3月(株)ココマッチー設立。WEBサイト制作、リスティング広告運用、コンサルティングを中心に事業を展開。神田昌典氏との対談やKDDIの企業研修、週刊ダイヤモンドの特集に取り上げられる等、WEBの範疇を超えた幅広いビジネスモデルやマーケティングの知識に定評がある。

著書「あの繁盛サイトもLPOで稼いでる!」、「お客をつかむウェブ心理学」等、コラム寄稿多数。



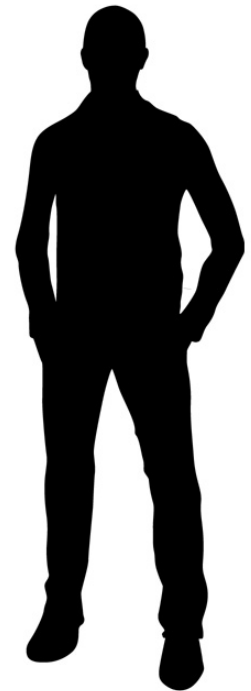
本日、お渡しすること

年商1億円を目指す起業2年以内の起業家が  
ネット集客を安定させるために知っておきたい  
Webマーケティングの知識・考え方



# 想定する受講者

- 起業2年以内の起業家
- サービス業（同業以外）
- 年商1,000～3,000万円
- 社員1～3人
- Webマーケティングの知識はあまり無い
- Webサイトは持っているが反応はほとんど無い
- 正直、広告費はかけられない（かけても月数万円）

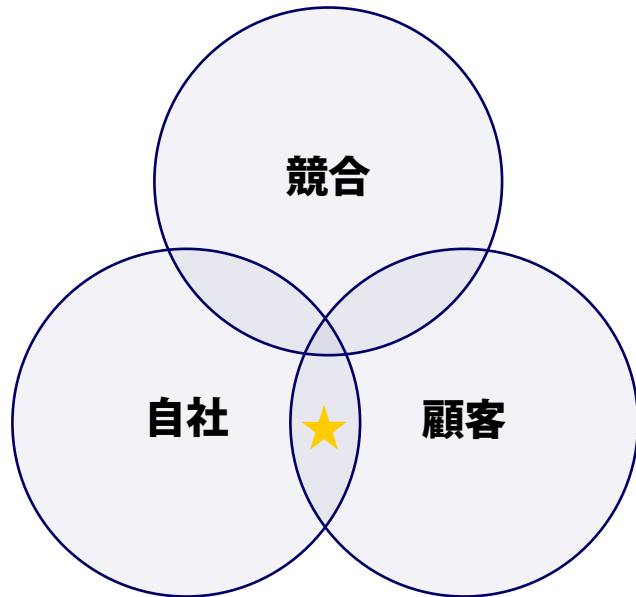


# トピック

1. 己を知り、客を知り、敵をちょっと知る
2. 刺さる一行、魅惑の七行を磨き上げる
3. 3つの強みを確実に伝えなさい
4. 実は盲点？会社概要をとことん作り込む
5. 「その人」がどうやって辿り着くか？をイメージする
6. ゴールの敷居は低いほうがよいの？
7. ネット集客を成功に導く考え方



# 1.己を知り、客を知り、敵をちょっと知る



● 顧客

● 競合

● 自社

# 1.己を知り、客を知り、敵をちょっと知る

4P (企業視点)	4C (顧客視点)
Product (製品・サービス)	Customer Value (顧客価値)
Price (価格・料金)	Customer Cost (顧客の負担)
Place (流通)	Convenience (入手容易性)
Promotion (プロモーション)	Communication (コミュニケーション)



## 2.刺さる一行、魅惑の七行を磨き上げる

- ヘッドコピー
- リードコピー

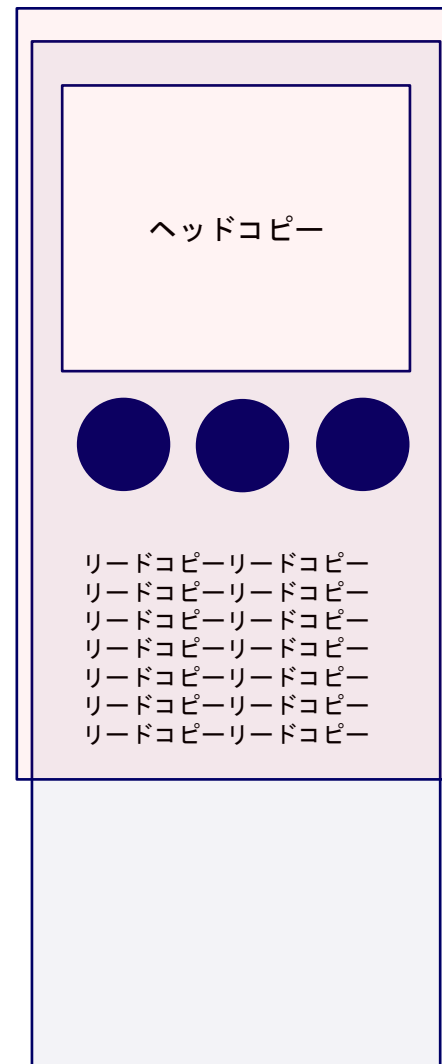
ヘッドコピー

リードコピーリードコピー  
リードコピーリードコピー  
リードコピーリードコピー  
リードコピーリードコピー  
リードコピーリードコピー  
リードコピーリードコピー  
リードコピーリードコピー



## 3.3つの強みを確実に伝えなさい

- ファーストビュー



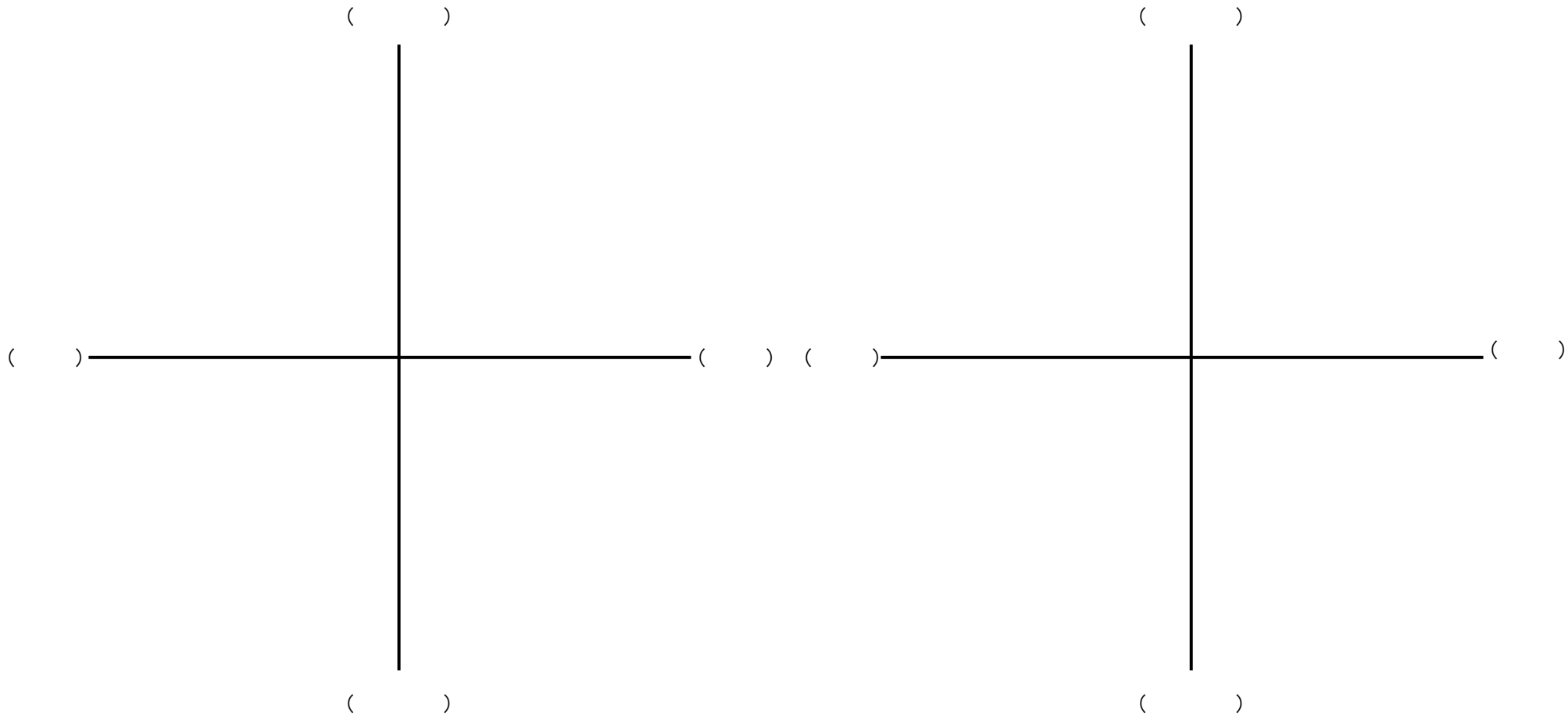
## 4.実は盲点？会社概要をとことん作り込む



## 5. 「その人」がどうやって辿り着くか？をイメージする



## 5. 「その人」がどうやって辿り着くか？をイメージする



## 6.ゴールの敷居は低いほうがよいの？



# 7. ネット集客を成功に導く考え方

