

Webマーケティング講座

東海パネ工業株式会社
WebマーケティングGr.リーダー 渡辺秀治

ホームページを戦略的にリニューアルしたら、1年間で106社からの新規受注を獲得！本連載では、Webサイトの活用で「攻めのIT活用」を実現した東海パネ工業の渡辺秀治氏に、数回にわたってWeb活用への視点を解説していただく。(編集部)



bサイトは年間新規社数106社、売上3000万円を稼ぎ出しました。2004年には200社を超える新規顧客を獲得という信じられない出来事が起こってしまいました。

いったい当社のWebサイトに何が起きたのか？今回はまず、そのターニングポイントについてお話したいと思います。

Webを活用するためにまず最初に必要なこと、それはWebページを作ることではありません。

何がスタートなのでしょう？それは自社はどんな強み(自慢)を持つかを考え、紙に書き出すことなのです。

「えーっ、そんな面倒なこと出来ないよ」と感じられた方はこの時点でサヨナラです。普段仕事をしていると自社のことなど良く知っている

と当たり前前に感じ、意外と思いつかないかもしれません。でも、皆さんの会社が続いているということは、

周りのお客様に何かを評価されているからこそ。そこが自社の強みと言えるのではないのでしょうか。リラックスして思いつくまま書き出して

み

てください。

ちなみに当社は、1個のばねのご注文にお応えできる受注生産体制や技術的な対応力が自慢の1つです。隠している**誰も知ってくれない**

強みが整理できたらそれを思いっきり情報発信すればよいのです。大切なのは自社がもっている情報を隠さずオープンにすること。

例えば、この技術は特殊だから社外へ公開するなんて考えられないとか、納入先を他社に見られては困るとか、などの思いは捨て去りましょう。

今までは隠していても商売が成り立っていたかもしれませんが、でもW



情報閉塞型Webサイトから情報公開型Webサイトへ

ebという媒体を本気で活用したいなら、そのような考えを180度転換することをお勧めします。隠しているのは誰にもわからないし、伝わらないという当たり前のことなのです。

情報を発信(公開)するからこそ、その情報を探している人と出会えるのがWebの世界の原則です。Webサイトで自社が提供できるサービス内容を明確に表現することで、最初に述べた「この会社はいい...」という「悪い」Webサイトになるのを防ぐことができます。

大手検索エンジンのひとつ「グーグル」には現在約80億ものWebサイトが登録されています。自社サイトはその中のたった一つに過ぎませんが、しっかり情報を発信すれば、必ずや新たな出逢いが生まれます。

何も特別な事をする必要はありません。私たちでもできました。だからこそ、誰にでもできると自信を持って言うことができます。今、この瞬間から自社の強みを積極的に発信しはじめましょう！

ポイント
強みや技術を隠さず積極的に情報発信する！

Webの可能性に驚愕した出来事

「えーっ、そんな面倒なこと出来ないよ」と感じられた方はこの時点でサヨナラです。普段仕事をしていると自社のことなど良く知っている

と