

会社を立ち上げたはいいものの…  
これからどうやって  
拡大していこう？

インターネットを  
活用したいけど、  
高いホームページを  
作っただけで  
効果がなかったなんて  
話もよく聞くし…

新川くん！  
久しぶり！  
独立したん  
だって？

あっ！  
ゼミで一緒  
だった…

私も2年前に  
起業して  
がんばってるの

はい  
これ名刺！

大学時代のゼミ仲間  
利根 淳子

おっ

<http://tonetone.flips.jp/>

ホームページも  
持ってるじゃないか！

利根は学生時代から  
ソツなくできてた  
からな—

おれもそろそろ  
思ってるんだけど  
なかなか…

ホームページを  
持てないの!?  
それは大変！

今どき  
ホームページを  
持てないなんて

お客様に  
「弊社はやる気のない  
会社です」って  
宣言しているような  
ものよ

えっ!?

今の人インターネットで  
事前に調べてから  
問い合わせるから

ホームページがない方が  
敬遠されてしまうわ

それにお客様は  
ブログや掲示板の口コミも  
チェックしているわよ

いい情報だったらいいけど  
悪いコメントの場合  
それがあなたの会社の  
評価になってしまうの



知らないうちに  
サンドバッグで  
タコ殴り状態  
ってとこね

そ、そんなに!?

ええ！逆に私は  
営業ツールを  
たくさん作るより、  
**名刺と電話と  
ホームページの**

3つを  
組み合わせれば  
それでいいと  
思っているくらい



でも  
ホームページって  
何十万円もかかるって  
言うだろ？

それは  
完全オーダーメイド  
だった時代の話！

そういうやり方も  
大事だけど  
大企業と同じ作り方じゃ  
お金がいくらあっても  
足りないわ

ほら あなたが買った  
ジーンズも昔は  
一万円くらい  
したのに

今は980円  
でしょ

私たちみたいな  
スモールビジネスを  
やる人たちが  
どうやって  
ホームページを  
活用していくのか

今度教えて  
あげるわ！



後日——

ホームページ見たよ！  
学生の時パソコン音痴だったのに  
頑張ってるじゃないか

ふふふ  
ありがと！

紹介するわ！  
情報設計士の  
秋山さん

はじめ  
まして！

秋山さんは、ビジネスの形態毎に  
効果的なインターネット活用方法を  
一緒に考えてくれる  
マーケティング会社を営んでいるの

いきなりですが、  
ホームページって  
どんなイメージを  
持っていますか？

うーん。営業マンが  
いなくても世界中にPRできて

いつでも問い合わせが入って、  
自動販売機のように勝手に商品が  
うれていってそれでIT長者になって  
六本木ヒルズに住んで・・・

…そんな話も昔は  
ありましたね…

そうなんですか？

ホームページでいきなり  
すべてのことをしようと思わず、  
3つのステップに分けて  
考えてみるのが大事なんです。

1 ホームページ  
を持つ

2 ホームページで  
新しいお客様を  
呼んでくる

3 ホームページ  
上で  
商売をする

最近は、  
地に足のついた、  
現実的な活用が  
始まっています。

これを知らないままだと、  
無駄で高いホームページを  
作ることも  
なりかねませんので、  
よく聞いてください。

## 1. ホームページを持つ

あなたの事業に興味がある人に有益な情報を紹介できます。

【ポイント】  
負担のない形で、まず見つけれやすいホームページを持つ事が大事。

【たとえば】  
・名刺交換した人が後でホームページを見てくれますので、受注の可能性が高まります。  
・お客様が事前にホームページを見てくれるので、営業効率が高まります。

## 2. ホームページで新しいお客様を呼んでくる

現在あなたの事業に興味がない人に、興味をもたせることができます。

【ポイント】  
知ってもらうための告知費用と効果のバランスを取ることが大切。

【たとえば】  
・全国からご新規様の問合せが届きます。

## 3. ネット通販などホームページ上で商売をする

ホームページ上で注文を受けたりすることができます。

ここは、いろいろなパターンがあるので省略します。



大事なものは、まず、お金をかけないで、ステップ1でしっかりホームページとして機能させること。そして、これまで通り実際の営業活動を大事にしてください。

ステップ1を的確に展開すると、すぐに効果を感じられると思いますよ。

インターネットの本質は、やはり「人との繋がりを強化するもの」なんです。

- ・ 自社の考え方について理解していただいているので、的外れな問い合わせが減った
- ・ 会社案内の必要がなく、いきなりサービスの本題に入れた
- ・ 商品の概要を理解いただいていたので、踏み込んだ提案ができた
- ・ 取引先との打ち合わせ時に、すでに自社の新サービスを知っていて、新サービスの提案に広がった

なるほどー。  
ホームページだけで新規の問い合わせを期待するより効果が大きい気がする！

地元密着のうちの会社だと、ステップ1だけで十分かも？

あとは、HPのデザインも大事。  
**お酒落より身だしなみに**  
気を使うこと。

大体、ビジネスで名刺交換をすると30%~40%の方は、後でHPを見てください。  
(※当社調べ)

ステップ1では、派手なカッコいいHPよりも、情報が伝わりやすいページの方が効果的ですよ。

なんとなくわかってきた！  
だけど、実際やるとなると、ハードル高そうだな。

費用？ 更新？  
HTML？

そこからは私に言わせて！

私の場合、最新のツールFlipsを使えば、すべてが解決したわ！

Flipsはステップ1~2のHPを活用することに特化して開発された新しいビジネス用HP簡単作成ツールなの！

**Flips.jp**

HP作成~普段の更新まですべてのハードルを可能な限り下げてあるからメールが打てるくらいの人なら簡単に使いこなせるわ！

your HOMEPAGE

**68円**

更新の手間  
作成費用  
専門知識

初期費用も0円！  
30日間無料期間が設けられてるし登録後も1日あたりわずか68円で運用できるのよ

ノートPCもあるし、今ここで作ってみる？

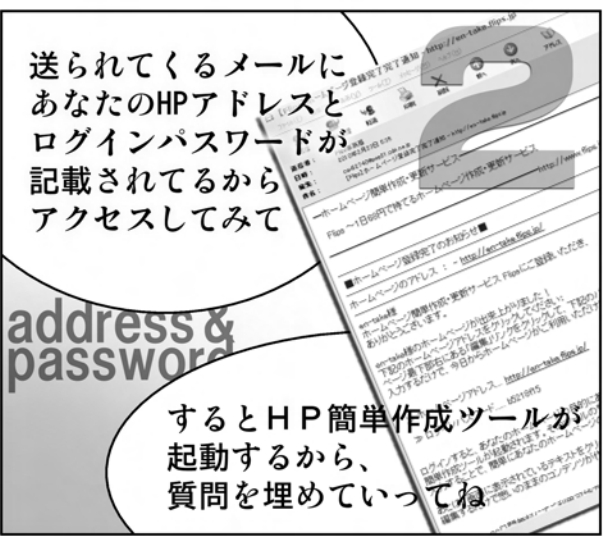
えっ!?

や...やってみようかな！



まずは  
<http://www.flips.jp/>  
 にアクセス!  
 希望IDと  
 メールアドレス、  
 業種を登録して完了よ

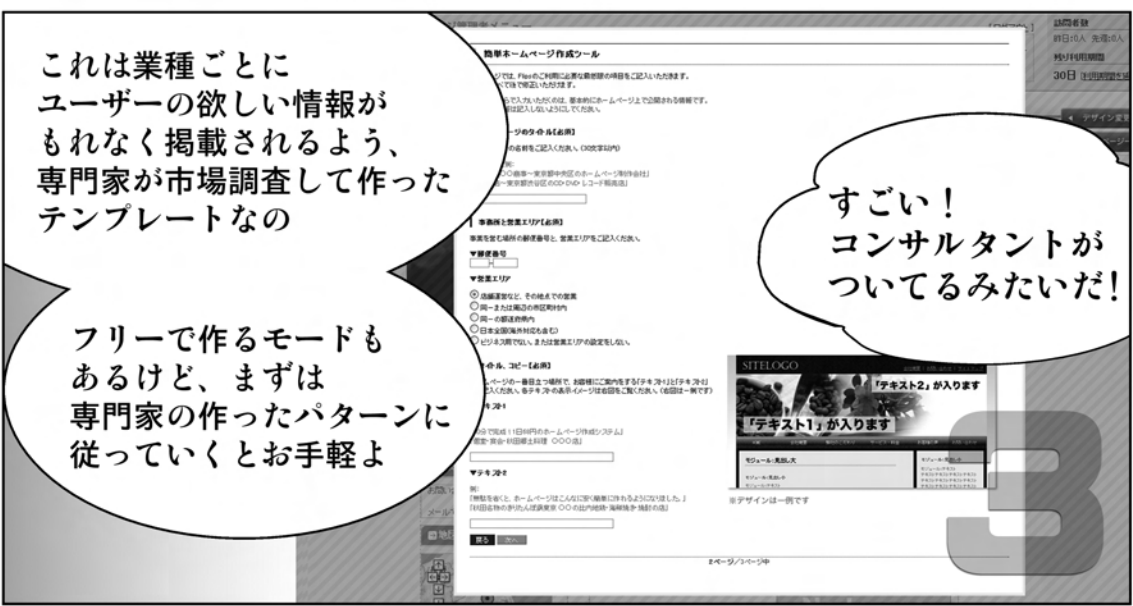
えっ!?その  
 3つだけ?



送られてくるメールに  
 あなたのHPアドレスと  
 ログインパスワードが  
 記載されてるから  
 アクセスしてみて

address &  
 password

するとHP簡単作成ツールが  
 起動するから、  
 質問を埋めていってね



これは業種ごとに  
 ユーザーの欲しい情報が  
 もれなく掲載されるよう、  
 専門家が市場調査して作った  
 テンプレートなの

フリーで作るモードも  
 あるけど、まずは  
 専門家の作ったパターンに  
 従っていくとお手軽よ

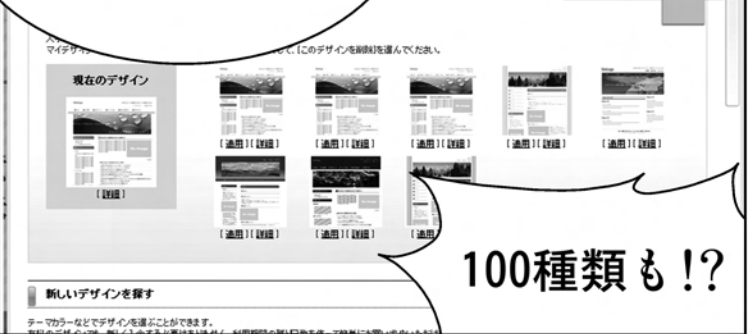
すごい!  
 コンサルタントが  
 ついてるみたいだ!

- 企業
- 店舗(小売店・飲食店・サービス業)
- 病院・診療所
- 士業・コンサルタント  
 などなど

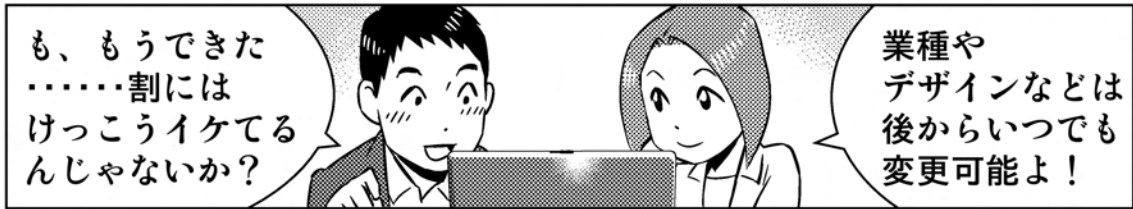


なるべく  
 近い業種を  
 選ぶと  
 後々ラクよ

情報が入力できたら  
 100種類のなかから  
 デザインを選んでね!



100種類も!?



後日——

利根！  
この前は  
ありがとう！

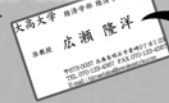
あら  
新川くん！

あれから  
作ってもらったページを改造して  
どんどん充実していったよ！  
詳しくなればなるほど  
応用がきくサービスだったね！



おかげで、お客様との  
コミュニケーションが  
円滑になって  
営業効率も上がったよ！  
事業が軌道にのってきた

名刺を配って



名刺と電話とホームページ、  
この組み合わせで  
こんなにうまく回るなんて

電話で  
問い合わせ

ホームページを  
見てもらって

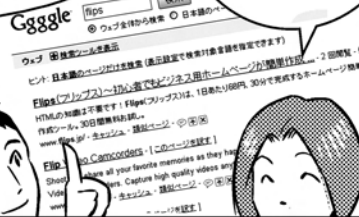


おまけにFlipsは  
検索エンジン対策もされてるから  
検索結果の一番上に表示されてさ

喜んで  
もらえて  
よかった

でもさ、どうして  
こんなに世話やいて  
くれるの？

ステップ1だけでも  
新規のお問い合わせが  
入るんだ！



俺のこと  
気になってたり  
して…！！

ふふふ



実はね、Flipsには  
紹介制度がついていて、  
友達を紹介した人と  
された人の両方で  
Flipsを利用できる期間が  
延長されるの！

やっぱり  
ちゃっかり  
してるな～

でも紹介してくれた  
お陰で僕も得  
しちゃったんだよな…  
無駄な投資も  
しなくて済んだし！

私のも新川くんのも  
30日間ずつ延びている  
はずだわ☆



これからもお互い  
頑張っていこうな！

うん！