小さな不動産屋のための集客用ホームページチェックリスト 28

ホームページが一通り完成したら、ホームページがしっかりと集客に効果を発揮しうるものになっているのかを確認し、必要な修正を行っていく必要があります。
以下、その際に確認すべき事項を一覧にしたホームページチェックリストを掲載しておきますので、是非、ご活用下さい。

全ページについて

1. 文章は読みやすいか、誤字、脱字はないか
2. スマートフォンでの表示時にデザインが崩れたりしていないか、フォントや画像が小さすぎたり、大きすぎたりしていないか
3. ヘッダー部分に電話番号が記載されているか、「お気軽にお電話ください」などといった行動を促す文言が記載されているか
4. ヘッダー部分にお問い合わせフォームへの誘導リンクが設置されているか
5. タイトルやコンテンツに適切にキーワードが入っているか
6. ページごとにメタディスクリプションの記述を行っているか
7. 各ページ内の最も目立つ場所に見込み客リスト獲得ページに誘導するためのリンクバナーが設置されているか

補足；ほとんどのホームページ訪問者がその場でただちに問い合わせをしてくれるわけではないという事実を踏まえれば、ホームページの集客効果の最大化を目指す上で、見込み客リストの獲得は最も重視すべき事項と言えます。
したがって、見込み客リスト獲得ページへの誘導バナーは必ず全ページ内で最も目立つ場所に設置するようにして下さい。

トップページについて

8. ターゲットが明示されているか
9. 提供サービスが明示されているか
10. 自社を利用するメリットを明確に訴求できているか

補足；トップページにアイキャッチとなる写真を掲載する場合には、なるべく全スタッフが笑顔で映っている集合写真を採用するようにしましょう。
どこの誰だか、わからないモデルの写真を掲載するより、よほどお客さんからの好感を得やすくなるはずです。

お役立ち情報ページについて

11.掲載情報は設定したターゲットが必要としているようなものになっているか
12.専門的な内容もわかりやすく解説できているか

補足；絶対に他のサイトなどから、情報を転載したりしないで下さい。
著作権法上問題があるだけでなく、SEO上もペナルティを受ける可能性があります。

会社情報ページについて

13.漏れなく会社の基本情報が掲載されているか
14.代表者からのメッセージは競合他社との「違い」を明確に訴求する内容になっているか

スタッフ紹介ページについて

15.自然な笑顔の写真が掲載されているか
16.掲載情報はお客さんからの信頼や親しみを獲得できるようなものになっているか、各スタッフの人間性・魅力を伝えるような内容になっているか

補足；少々、極端なことを言えば、お客さんから好かれてしまえば、それで勝ちが決まります。お客さんから好かれるような内容になっているかという視点で、しっかりと確認するようにして下さい。

お問い合わせページについて

17.メールフォームの入力項目は多すぎないか
18.メールアドレスの入力は正確に、との注意書きはあるか
19.メールフォームはしっかり、動作しているか
20.問い合わせがあっても、絶対にしつこい営業をしないことを約束する旨の記述はあるか

見込み客リスト獲得ページについて

21.キャッチコピーはお客さんの興味を十分にひきつけるものになっているか
22.無料レポートを読むことによって得られるメリットはお客さんにとって魅力的なものになっているか、その数は7つ以上あるか（7つ以上あるとお客さんはメリットがたくさんあると感じることになる）
23.無料レポート請求フォームの入力項目は多すぎないか
24.メールアドレスの入力は正確に、との注意書きはあるか
25.無料レポート請求フォームはしっかり、動作しているか
26.無料レポート請求フォームの下に登録されたメールアドレスあてに、今後、メールマガジンを送らせてもらう旨の注意書きがあるか

27. 読者の声はあるか、また、適宜、追加しているか
28. 追伸でしっかりとお客さんの背中を押せているか

補足；最終的にこのページの出来・不出来がホームページの集客力を決定づけると申し上げても過言ではありません。
少しでも無料レポートの請求率を高めることができるよう、常に改善を続けて下さい。