

そのホームページ、ほんとうに作る意味ある？

～ホームページを作る前に考えること～(全6回)

第5回:ホームページを公開したあとの未来を考えよう

執筆:山本 和泉・藤川 麻夕子(株式会社エフシーゼロ)

このコラムでは、いっちょホームページ作ってみよう!と思っている方のために、最初の最初に考えるべきことをお話します。あなたのホームページが「意味のあるもの」になることを願って。

5回目は「ホームページの未来」についてです。ホームページを作成するときには、「ホームページを作って公開したら、何(誰)がどうなるのか」ということを意識しておくといよいでしょう。これが、ホームページを運営する上での目標につながっていきます。

ホームページの公開=ゴールではない

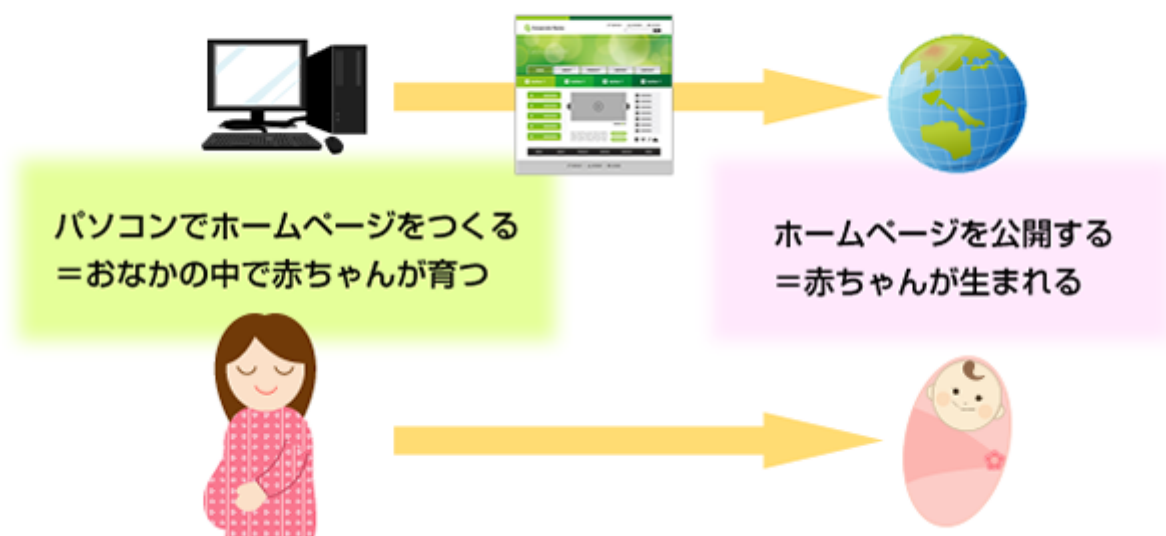
ここまで、「見せる相手のこと」「自分が伝えたいこと」を真剣に考えて、工夫しようというお話をしてきました。ここまでの内容をきちんと考えることができれば、きっと充実した内容の素敵なホームページになることでしょう。

でも実は、ホームページを作る前に考えておきたいとても重要なことがもうひとつあるのです。

それは、「ホームページを公開したあと、どうするか」ということです。

ホームページは、作って公開したら終わりではありません。むしろ公開したときがスタートです。ホームページを作る作業は、人の誕生で言えばおなかの中で子どもが育つと同じようなものです。この世に生まれて初めて「0歳」なのです。

ホームページが生まれた(公開した)あと、どんな(よい)未来が待っているのかを考えておくと、よりよい運営ができます。今回はこのようなお話をしていきます。



2つの立場から未来を想像してみる

ここでは、「ホームページを見る人」と「ホームページを運営する人(作る人)」という2つの立場から未来を想像してみます。

(1) 見る人の未来

まずは「ホームページを見る人」の未来から考えます。見に来る人は、ホームページを見ることでなんらかのメリットを得たいと思っているはずです。たとえば以下のようなことです。

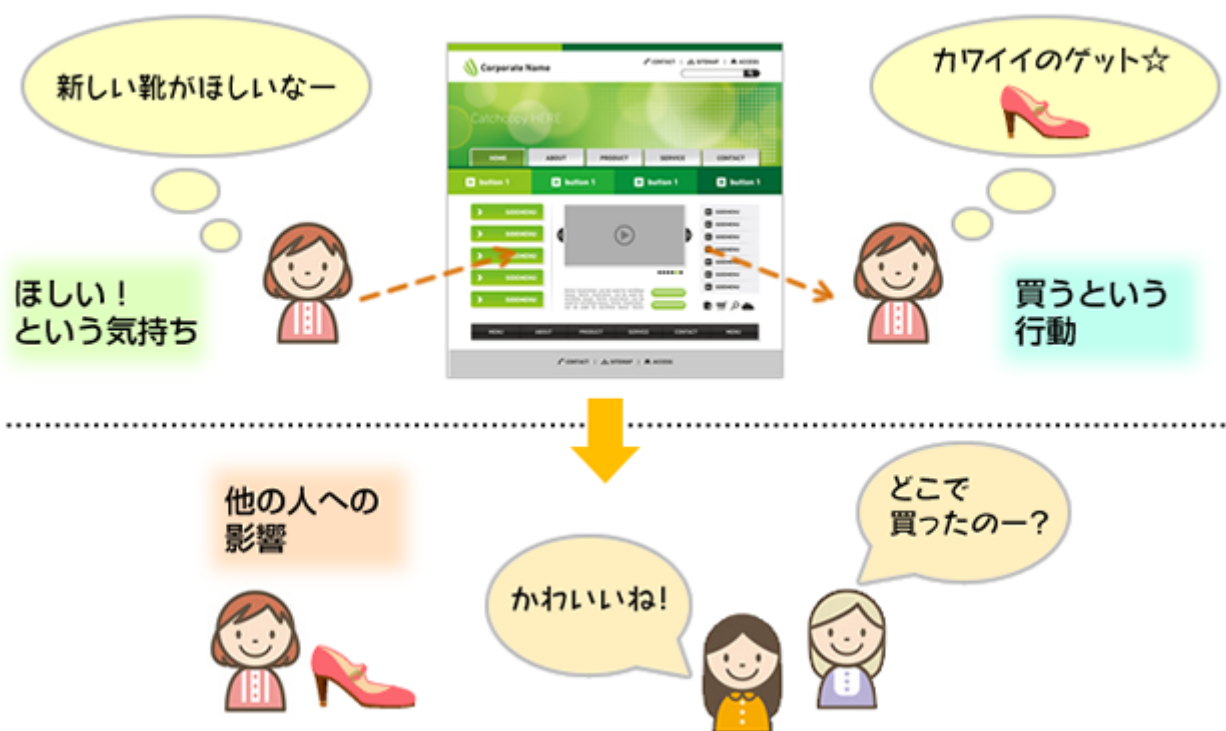
- ほしいものを手に入れたい(買いたい)
- 店の場所や電話番号などの情報が知りたい
- 好きなものや人についての最新情報を見たい
- 就職活動のために会社の情報を集めたい

こういう気持ちを持った人が、ホームページを見たことによってどう変わるのでしょうか。たとえば、こんな可能性があるのではないかと思います。

- 欲しいものが手に入った
- お店に電話して予約ができた
- 好きなアイドルのライブの情報をゲットした
- 気になった会社に履歴書を送ってみた

このような感じで、「〇〇したい」という気持ちが、ホームページを通じて「実際の行動」に変わる、という変化が起こります。

さらに突き詰めていくと(まあちょっと余計な妄想ですけど)、図の下半分のように、友だちに気に入ってもらえたりするかもしれません。



- おしゃれなかばんが手に入ったので彼氏にほめられた!
- 中華料理が大好きな友だちが喜びそうな店を手配できた!
- 他の人より早いタイミングでライブのチケットがとれた!

- 面接に行ってみたらとてもいい会社で、就職が決まった!

こんなふうに、ホームページを見た人の行動が、ホームページを見た本人以外にも影響を与えるということが起こってきたりします。

あなたのホームページを見た人の場合は、どんな変化が起こってきそうですか?具体的に考えてみましょう。

(2) 運営する人の未来

次に、運営をする人(≡つくる人)の未来について考えてみます。

ホームページをつくる時には、公開したらこうなったらいいな、という思いはきっとあると思います。たとえば以下のようなことです。

- 自分の活動を多くの人に知ってもらえる
- 商品の注文が増える
- 資料請求やお問い合わせがたくさんくる
- 教室やイベントなどの予約が増える
- たくさんの人が(リアルの)お店に来る

このようなことはおそらく自然に考えていると思いますが、考えてほしいのは「もっと先の未来」

です。上にあるようなことが実現できたら、運営者であるあなたやあなたのお店や会社はどうなるのでしょうか?「かもしれない」というレベルでよいので、いろいろ想像してみましょう。



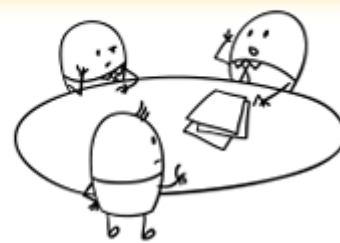
**仲間が増えて、
活動の幅がひろがる!**



**売上が増えて、
会社が大きくなる!**



**商談が増えて、
営業拡大のチャンス!**



- 活動が多くの人の目にとまる→もっと仲間が増やせるかも?
- 商品の注文が増えれば売上が上がる→会社の業績が上がるかも?
- 資料請求やお問い合わせが増える→営業のチャンスが増えるかも?

といった感じです。ホームページを公開することでこうなったらいいな、という状況から、もっと先を考えて、将来自分がどう変わっていくんだろう?というところまで連想してみます。

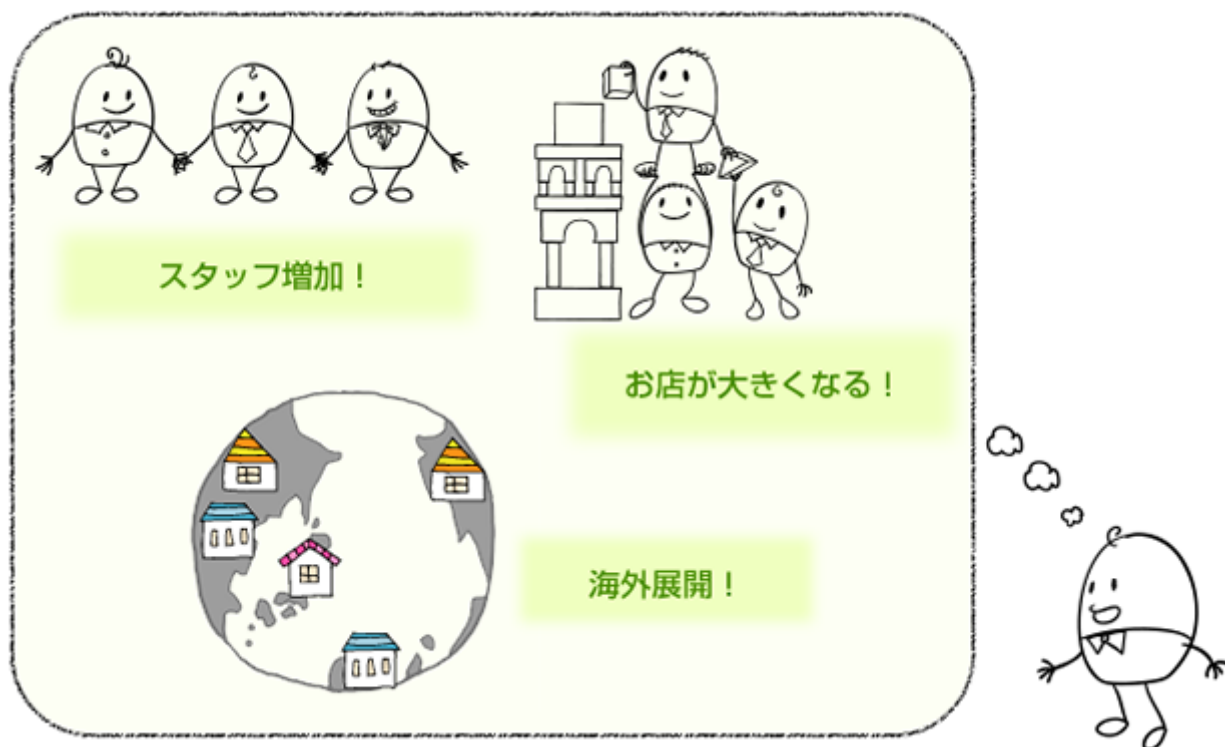
ひとつ具体例を挙げてみます。

飲食店のオーナーであるAさんが、お店のことを紹介するホームページを作って公開したらどうなるんだろう、ということ

を連想します。

ホームページを見る→来客が増える→売上が上がる ということからさらに深く考えていくと、こんなことが想像できると思います。(もちろんお店によって内容は違ってきます)

- スタッフが増える
- 内装がきれいになる
- 質の高い食材やお酒を仕入れる
- もっと広いところに移転する
- 支店ができる
- 通販を始める
- 海外にお店を持つ



夢はどんどんふくらんでいきますが(笑)、これくらいのほうがよいです。できるかできないかという視点で考えず、そういう未来もありうるという感じで想像していきます。ホームページを運営するというのは、こういった**壮大な未来への小さな一歩**なのです。

想像した未来から、ホームページの運営目標を考える

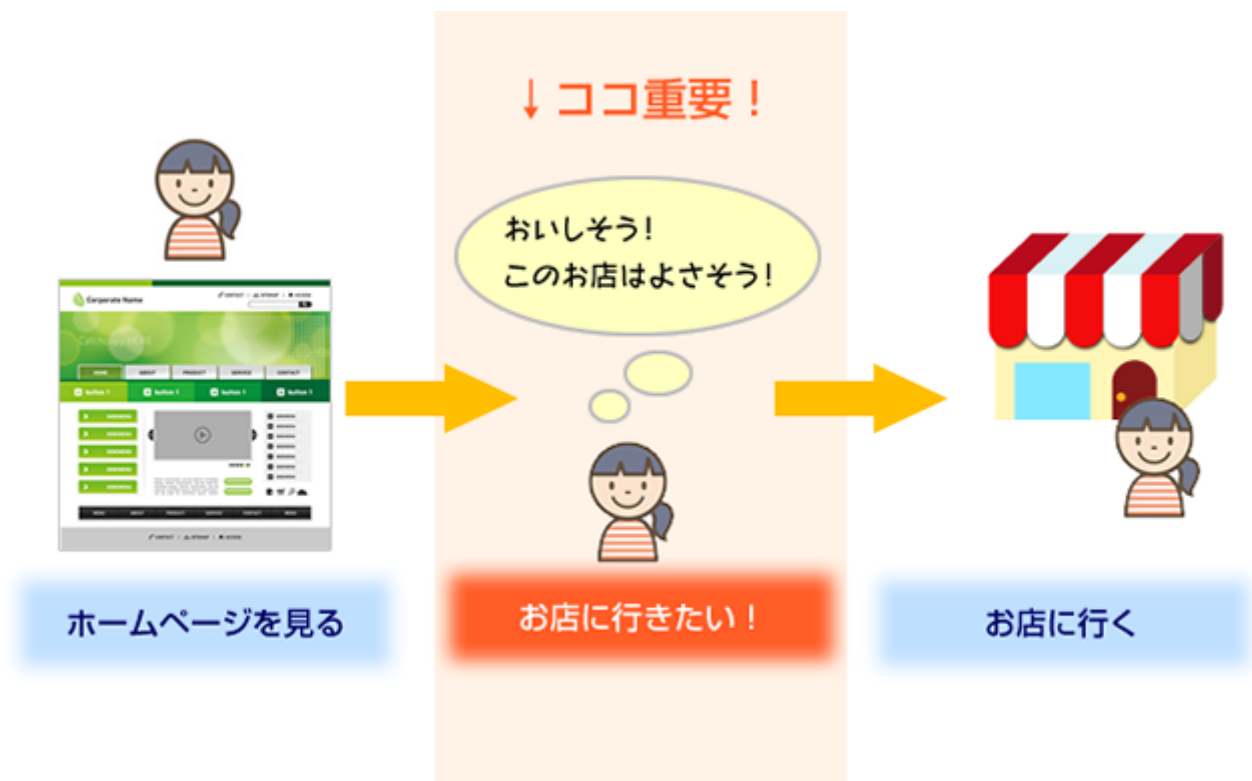
ホームページを見る人と運営する人それぞれの視点での「よい未来」を想像すると、それを材料にしてホームページを運営する上での目標を立てることができます。

たとえば、さきほど例に上げた飲食店のオーナーAさんのホームページの場合、「ホームページを見て来客が増える」という未来を想像しました。これをもとに「**ホームページをきっかけに、1週間の来客数を〇人増やす!**」といった目標を立てることができます。みなさんがそれぞれ想像した未来をもとに、ほわっとしたものでもよいので、ひとつ以上の目標を立ててみましょう。数字があるほうがわかりやすいと思います。

が、ここで意識してほしい大事なことがあります。

この例で言うと、「ホームページを見る」と「来客が増える」ことの間には、もうひとつイベントが存在します。それは、「**見た人がお店に行きたい気持ちになる**」ということです。これがないと、来客が増えることはありません。

ホームページを見たことによって、見る人の気持ちが動いたかどうかで、**未来が決まる**のです。



この例の場合、行きたい気持ちになった理由として以下のようなことが考えられます。

- お料理の写真が美味しそうだったから
- 値段の安さにひかれたから
- たまたま掲載していた最新のキャンペーンがよかったから
- 料理やお酒などの情報が充実していたから

ということで結局、**来客を増やすためにはホームページをどうすればいいの?**ということを考えることになります。
ホームページは、あるだけでは何もしてくれないのです。

でも、ホームページは不特定多数の人が見ている、見る人の細かな属性や行動を把握することはできませんので、ある程度の試行錯誤はどうしても必要になります。

次回は、この「試行錯誤」のあたりのお話をしていきたいと思います。(第6回に続く)

次回のコラムを見る »



#fc0 (株式会社エフシーゼロ)

JimdoExpert
<http://fc0.vc/>

「もっと多くの人に、“Webへの入口”をコンセプトに、中小企業や個人商店をメインとしたWebサイトの企画・制作・運営アドバイスなどの業務を行う。また、主に初心者を対象とした講師・執筆も多数。

主な著書に『デザインの学校 これからはじめるFireworksの本』(技術評論社)、『デザインの学校 これからはじめるDreamweaverの本』(同)、『ああしたい、こう変えたいが手にとるようにわかるCSS基礎』(共著、エムディエヌコーポレーション)など。