

やさしい解説

AIT通信

Accounting Information Technology

2007年(平成19年)10月創刊
第24号 平成21年9月号

高い空 高い雲
まっさらな空気に
躍る秋桜



発行

MCS GROUP

有限会社エーアイティ研究所

〒969-1169

福島県本宮市本宮字小原田 200 番地 2

TEL 0243-33-5538 FAX 0243-33-4467

URL <http://www.motomiya-mcs.jp/ait/>

E-Mail info@motomiya-mcs.jp

入り口は 多く

お店や駅などを利用する際に、「こっち側の通りにも入り口があると便利なのに・・・」と思うことはありませんか。

もしかすると、入り口が無い方に住んでいらっしゃる方は、そのお店が何のお店なのかさえ、分からないかも知れません。せっかく、ご近所なのに・・・

広告を出してみる

お店の存在を知らしめるために、“チラシ”を入れてみたり、地元の“ミニコミ誌”で取り扱ってもらったりと、さまざまな手法をお試しになっていることと思います。

もちろん、信頼と実績を武器に、“口コミ”でのお客様獲得もあるかと思えます。

このように、さまざまな「チャンネル」を通じて宣伝することで、より幅広いお客様に、お店の想いを伝えられることが期待されます。



救世主? ホームページ

そこで、救世主登場! と言われていたのが、自社ホームページによる宣伝です。今や、「自社ホームページは“名刺”と同じ存在。あって当たり前。」とおっしゃる方もいらっしゃいます。

かつて、ホームページは、『24時間不眠不休・文句を言わない営業マン』と言われていたことがありました。

でも、これ、大事なことが抜けているのです。それは・・・「仕事を教えないと、何もしません。」と言うことです。

作っただけ・出しただけ = 価値なし

ホームページは、コンピューターという“機械”によって動いていますから、“何を”“どこに”“どのように”売のかを、予め教え込む必要があります。

ですから、ホームページの運用には“更新”という作業が大事になってくるのです。

“更新”と並んで大事な作業。それは、「いかに見て頂くか」を考えることです。

ホームページを開設するという事は、全世界に対して、お店への入り口を設ける、ということです。

その入り口が、たった“1つ”だけだったとしたら、もったい無いと思いませんか?



「つながる ひろがる」

たしか、この「つながる ひろがる」というキャッチフレーズは、NTTが光ファイバーを宣伝するために使用したものと記憶しています。お互いが繋がることによって、生活の幅が広がる、仕事の幅が広がる、といった意味だったと思います。

ホームページの舞台「インターネット網」は、そもそもが、既に“繋がって”います。

そう、“ご近所さんどうし”なのです。



お知り合いに“入り口”を付けてもらう

どうせ繋がっているご近所さんならば、そこに、自分のお店“入り口”を作ってしましましょう。普通の建物ならば、考えられないことなのですが、ホームページの世界では、ごく普通のことなのです。

それが『バナー広告』です。

信頼できるお知り合いのホームページに、あなたのお店のホームページに繋がる“ボタン”を掲載してもらいます。これが、新たな“入り口”になります。

ひとりで頑張らないで、多くの仲間と一緒に、共に広めてゆく。『バナー広告』は、そんな互助の精神にあふれた商品です。

まずは、見てみてください

私たち、MCSグループでも、『バナー広告』を提供中です。有償にはなってしまいますが、そこはMCSグループ商品! ただ単に、ボタンを貼り付けるだけではありません。

お客様独自のページを作成し、一定範囲での更新作業まで、セットとなっております。

まずは、MCSグループのホームページからご確認ください。



編集後記 『A I T 通信』は今号で発行から丸2年、第24号を送り出すまでになりました。文章を書くという営みが、こんなにも大変なことであるとは、始めた当時は考えもしませんでした。「伝える」ということは、コミュニケーションの基本。今回ご紹介した『バナー広告』も、伝えるための手段の一つです。そうそう、伝える手段としてもう一つ。7月から「MCS社員のブログ」を始めました。既に何年も続けているお客様に負けられないよう、精進します。ぜひご覧下さい。(郡司)