

©ラップ東京では、皆様のお役に立てるような様々な内容のコラムを発信しています。 バックナンバーは www.raptokyo.co.jp から

「今日の仕事を書いてみた」

「教育型コンテンツ」とは、学習者に提供する。ラーニング教材や動画、記事、ブログなどのことで、専門的な知識を提供するものです。学校教育、企業研修、さらには自己啓発などにも活用され、家にいながら多くのことが学べる時代となりました。

この教育型コンテンツを活用することで、幅広い業種において、自社の商品やサービスへユーザーを自然に誘導し、知ってもらうことが可能になります。「うちはそんなことできないよ」と思われるかもしれませんが、ユーザーの疑問や悩みに応える内容の記事を発信することで実現できると思います。

弊社では以前から、ホームページ内に施工事例や、買取実績などを掲載することをおすすめてきました。また、お客様によっては、「お役立ち情報」やブログ風の「コラム」などの情報発信もご提案し、継続して取り組んでいる方もいらつしやいます。SNSを活用するのも良いのですが、自社ホームページ内の情報量、つまりページ数を増やしていくことが、最も重要だと考えています。

何よりも、エンドユーザーが困ったときや疑問を持ったときに、それに応える記事が自社のホームページ内にあることで信頼度が高まります。たとえば、「エアコンが急に冷えなくなった」「エンジン音が気になる」といったトラブルに直面したユーザーが、「エアコン 冷えない原因」や「車 エンジン音 異常 チェック方法」といったキーワードで検索した際、会社案内や広告ではなく、

「実際の施工事例」がヒットするようなページを用意しておくことが大切です。

教育型コンテンツは、商品やサービスを直接売り込むのではなく、お客様の「わからない」「困った」に先回りして応えるものです。そこに記録を添えることで、自社の実力を裏付けるコンテンツにもなり得ます。

実際に、毎月1件ずつでも事例や実績を蓄積していけば、1年で12件、3年で36件になります。記事は、後から編集したり情報を追加したりすることも可能ですから、手を加えればさらに立派な営業ツールになります。すぐに結果が出るとは限りませんが、やがて検索にヒットし、読まれ、共感され、静かに営業してくれる存在になると思います。

「営業せずに、仕事が来る」そんな都合いい話があるはずはないと思われるかもしれませんが、でも、コツコツと発信を続けている会社は「あの記事を見て…」というお問合せが実際に届いています。

人の役に立つ情報を届けること。その中に自社の技術や思いを自然に織り交ぜ、それを積み重ねていくことが、自社が選ばれる理由につながっていきます。まずは1件、今日の仕事の中から「誰かに伝えたいこと」を選んでみてはいかがでしょうか。

ご案内

それほど高機能ではなく、更新したいページを簡単に更新できる

簡単更新くん

「つながりたい」をサポートする

簡単らいんちゃん

【この件に関するお問合せ】
ラップ東京株式会社
(担当：田島)
TEL:042-349-3535

ラップニュース バックナンバーはホームページからご覧いただけます。

アンケートがありますのでよろしかったら、ご意見をお聞かせください。 <https://www.raptokyo.co.jp/>

