FOR SR OFFICE

名刺代わりの一枚を、
持っているか。

ご紹介が中心の事務所へ。

「集客はご紹介で回っている」
「いまさらホームページでもないだろう」

その判断は、集客という点では正しいかもしれません。
ただ、ホームページはあると有利になるものから、
ないと不利になるものへ変わりました。

判断の材料をまとめました。結論として「いまは不要」となっても構いません。

この冊子は、どちらの制作会社にご依頼される場合でもお使いいただけます。

ご紹介でも、調べられています

ご紹介は、最も確かな経路です。それは変わりません。
ただ、ご紹介を受けた相手側の行動は、この数年で変わりました。

「○○先生を紹介するよ」と言われた側は、まずお名前で検索します。

そこで何も出てこないと、悪い印象になるわけではありません。
ただ、連絡する前に一度立ち止まることになります。

「どんな方だろう」「何をお願いできるのだろう」「費用はどのくらいだろう」
この確認ができないまま、初回の連絡をすることになります。

起きていること、4つ

01

紹介された方が、連絡をためらう

まったく情報がない相手に連絡するのは、誰しも気が進みません。「今度でいいか」と後回しになり、そのまま流れることがあります。

02

同じ説明を、電話で繰り返す

取扱業務、料金の考え方、対応地域。書いてあれば読んでもらえる内容を、その都度お話しすることになります。

03

調べたい時間に、確かめられない

相手が事務所を調べるのは、夜や休日であることが少なくありません。電話がつながらない時間に何も出てこないと、「明日あらためて」がそのまま流れてしまいます。

04

名刺に、URLを書けない

名刺交換や挨拶回りの機会があっても、名刺代わりに見ていただく場所がありません。その場でお話しできたこと以上は、伝わらないままになります。

最初の壁は、知ってもらうこと

AWARENESS

どれだけ良い仕事をされていても、存在を知られていなければ、選ばれる場面にすら立てません。関心を持ってもらう前に、知ってもらうという段階があります。

ご紹介は、この段階を飛ばせる、たいへん効率のよい経路です。紹介してくださる方が、代わりに知らせてくださっているからです。
ただし、知らせてもらえるのはそこまでです。紹介された相手は、そのあとかならず自分で確かめようとします。

ホームページは「あって当然」のものになった

数年前までは、持っているだけで目立ちました。いまは違います。あることでプラスになるのではなく、ないことがマイナスになる。そういう位置づけに変わりました。

いまの状態	調べた方から、どう見えるか
サイトがない	検索しても出てこないため、事務所の実在や現況を確かめられません。探した側には「見つからなかった」ことだけが残ります。
あるが、古い	最終更新が数年前、料金や職員数が当時のまま。かえって「いまはどうなのか」が分からなくなります。
ある	確かめられます。ここでようやく、内容を見てもらう話になります。

プラスを取りにいくためではなく、マイナスをなくすため。
ホームページを「集客の道具」と考えると、ご紹介で足りている事務所には不要、という結論になります。
ですが、いま多くの方が当たり前に前提としているのは「調べれば分かる」という状態です。そこから外れていること自体が、気づかないうちに機会を減らしていることがあります。

混同されやすい、2つの判断

この2つは別の話です。前者は「やらない」で構いません。

集客をするか	検索から新しい方を集めにいくか。ご紹介で足りているなら、やらない判断で構いません
確かめられる状態にするか	ご紹介を受けた方や、名刺をお渡しした方が、あとから確認できるようにするか。いわば名刺代わりの一枚を持つかどうか。集客とは別の話です

サイトには、2つの役割がある

「新しく集めるためのサイト」と「確かめてもらうためのサイト」。この2つは、必要な分量も手間も費用も違います。ご紹介が中心の事務所に関わってくるのは、後者。名刺代わりとして持つサイトです。

	新しく集めるためのサイト	確かめてもらうためのサイト
目的	検索から新しい方を集める	紹介された方に確かめてもらう
必要な分量	ページ数が要る 記事の追加も必要	1ページで足りる
公開後の手間	継続的な更新が前提	基本は作ったまま 変更時のみ修正
費用	制作費＋継続的な運用費	制作費＋最小限の維持費
効果が出るまで	数か月〜	公開した時点から

載せるのは、この5つで足ります

01 **事務所の基本情報** 事務所名・所在地・連絡先・営業時間。まずここが確認されます。

02 **誰が対応するか** お名前と、簡単な経歴。お写真は任意で構いません。

03 **何をお願いできるか** 取扱業務を3つ程度。「どんなときに頼めるか」を一行そえると伝わります。

04 **費用の考え方** 金額を出さない場合も「何で決まるか」だけ書いておくと、不安がやわらぎます。

05 **連絡の方法** フォームと電話。相手が選べる形にしておきます。

これ以上は、必要になってから足せば十分です。
最初から作り込む必要はありません。まず1ページ用意しておき、必要が出てきたときに育てるほうが、結果的に手間も費用も抑えられます。

ご参考｜費用と進め方

確かめてもらうための1ページであれば、次の内容でお引き受けしています。

作る費用 — 最初の1回だけ

\77,000 （税込）

ヒアリング・構成設計（オンライン）／原稿ライティング／デザイン制作・スマートフォン最適化／お問い合わせフォーム設置
標準納期 2〜4週間。文章はこちらで仕上げますので、原稿を書いていただく必要はありません。

公開後の維持費

	内容
維持プラン \5,500／月	独自ドメイン（取得・更新・管理）／サーバー・SSL証明書の管理／表示確認・バックアップ／文章・画像の差し替え（月1回まで） この用途であれば、このプランで十分です
月額なし	つけない選択も可能です。その場合、修正は都度3,300円〜、ドメインはご自身で取得・管理いただきます

※ 後から集客用に育てたくなった場合は、上位プランへいつでも変更できます。

ご相談・お見積りは、こちらから承ります。

お問い合わせフォーム　https://sr-site-studio.com/contact

サービスの詳細・料金・制作事例　https://sr-site-studio.com/

SR Site Studio ／ 合同会社メグリア（三重県伊勢市・全国オンライン対応）
営業や売り込みはいたしません。ご返信は1〜2営業日以内を目安としています。