

[別冊]

## ホームページ作成のポイント



 ザ・ビジネスモール


はじめてのホームページ作成講座「書く内容が見つからない場合」①

# 強みを見つける




## 比較して見つける

 <p><b>喫茶店</b></p> <p>ホームページを作ろうとしている喫茶店A店。</p> <p>しかし、古く、駅から近いこと以外、強みがない、書くことがない、と悩んでいます。</p>	 <p><b>Cafe B</b></p> <p>悩んでいても始まりません。</p> <p>同じく駅近にある新しくオープンしたカフェB店へ行ったり、B店のホームページを見てみました。</p>
 <p><b>Cafe B</b></p> <p>カフェB店の情報が分かりました。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・開業1年(チェーン店)</li> <li>・現代の洋楽が流れる</li> <li>・オシャレな店内</li> <li>・パンケーキが人気</li> <li>・全席禁煙</li> <li>・10時~22時営業</li> </ul>	<p>A店にはないものばかり…。 落ち込みながらも、自店と比較してみました。</p>  <p><b>喫茶店</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・開業60年(祖母が開業)</li> <li>・父が好きなジャズを流している</li> <li>・古い店内(アンティーク)</li> <li>・祖母から受け継ぐレシピで作るプリンが人気</li> <li>・一部喫煙席あり</li> <li>・7時~20時営業</li> </ul>

駅近だけではない、喫茶店Aの強みが見えるようになりました！それらの情報を整理すると…

 <p><b>喫茶店</b></p> <p><b>その① レトロが好きな女性をターゲット！</b> 創業60年、祖母が始めた喫茶店。ランプが照らす温かい光が包み込むレトロな店内では、レコードでジャズを流しています。アンティークのティーカップでコーヒーをお出しします。祖母から受け継ぐ昔ながらのプリンは懐かしく、また食べたくなる味です。ゆったりとした時間をおすごしください。</p> <p><b>その② ビジネスマンをターゲット！</b> 朝7時からオトクなモーニングのメニューがございます。コーヒー1杯のお値段で、トースト、ゆで卵、サラダをお付けします。新聞各紙もございますので、出勤前の腹ごしらえにお越しくください。また、店内に喫煙席もご用意しております。</p>
---

## ②お客様の声から見つける

<p>ケーキ屋Cは、バースデーケーキを作っていることを知ってもらいたい、もっと注文してもらいたい！ホームページでも紹介しようと思っています。</p> <p>どんな紹介文を書こうかな？</p> 	<p>いつも購入してくださっているお客様はどんな方？ なぜ買ってくださっている？</p> <p>情報を整理した結果…</p> <p>そうだ、子どもを喜ばせたい母親のお客様が多い！</p> 	<p>子どもをもつ母親をターゲットに、紹介文を書くことに。</p> <p>お客様より「子どもの好きなイラストをケーキに描いてもらったおかげで、子どもがすごく喜ぶ」とよく言われる。</p> <p>お客様の期待を上回ったものは大きな強みに♪</p> 
---	---	--

その強みで、「どのようなお客様が、どのようなメリットを得られるか」を掘り下げて考えましょう。

はじめてのホームページ作成講座「書く内容が見つからない場合」②

# 紹介文は5W1Hを意識して書く

## 5W1Hの項目を書き出す

What	
How	
	How much
When	
Where	
Why	
Who	

(記入例)

What	お誕生日会でお子様が喜ぶイラストバースデーケーキ
How	お子様の好きなイラストをケーキに描きます。 もちろん、イラスト部分もお召し上がりいただけます。 他の子の誕生日会で当店のケーキを見て、自分の誕生日ケーキもあれがいいとお子様と言われ買いに来られたお母様もいらっしゃいます。
	How much 2,500円～
When	3日前までにお電話でご予約ください。 その際、ご希望のイラストについてもお伝えください。
Where	当日11時以降に当店へお越しください。
Why	ケーキのサイズは、12cm、18cm、24cmからお選びください。 ロウソクは、1ホールにつき10本まで無料でお付けいたします。
Who	パティシエ山田が親御さまの愛情分も込めてお作りします。 ホテルニューオータニ博多でパティシエとして5年働き独立。 地域の皆様を笑顔にするケーキ作りを目指してオープンし、 おかげさまで10年目を迎えました。

はじめてのホームページ作成講座「書く内容が見つからない場合」③

# 紹介文は5W1Hを意識して書く

## 雛型に従って書く

私のお店・会社は **What** \_\_\_\_\_ です。

**When** \_\_\_\_\_ から始めました。始めたきっかけは

**What** \_\_\_\_\_ でした。

**Who** \_\_\_\_\_ と運営・経営しています。

**Where** \_\_\_\_\_ で営んでいます。

お店・会社の強みは **How** \_\_\_\_\_ です。

特筆すべきところは **How many** \_\_\_\_\_、

**How much** \_\_\_\_\_ です。

理由は **Why** \_\_\_\_\_ だからです。

お客様からはよく **What** \_\_\_\_\_ と言われます。

言われて意外だったのは **What** \_\_\_\_\_ です。

**How** \_\_\_\_\_ なお客様に多く利用いただいています。

(記入例)

初めまして、**What** イタリアンレストラン「BMイタリアン」です。

**When** 1968年に祖父が始め、オープンして47年が経ちました。

創業のきっかけは **What** 1970年の大阪万博開催に向け、西洋料理を気軽に食べられるレストランを開きたい、という思いからでした。

レストランは、**Who** 家族と、イタリアンが大好きなスタッフ達と営んでいます。

場所は、**Where** 大阪市の本町、堺筋本町にある隠れ家。建物は祖父の時代のままで、レトロな雰囲気を出しています。ランチタイムは多くのビジネスマンがいらっしやいます。

ぜひ味わっていただきたいのは **How** 石窯で焼いた薄い生地が特徴のクリスピーピザです。

多い日は **How many/much** 1日で100枚以上のピザを注文いただきます。

理由は **Why** やはり、お手頃価格で本格的な味を楽しめることです。

お客様からはよく **What** 「ピザおかわり！」と言われます。

言われて意外だったのは **What** 「チーズって色んな味があるのね、さっぱりしたチーズ美味しい」とおっしゃられることです。そのおかげが、さっぱりしたチーズのピザだと、よくおかわり注文いただきます。レストラン自体は落ち着いた雰囲気ということもあり、**How** デートや女子会のお客様に多く利用いただいています。

はじめてのホームページ作成講座

# ホームページタイトルをつける

## 30字程度で、キーワードを適切に盛り込んだ文章で

### よくあるNG例



×強みが出ていない  
イタリアン〇〇  
各種酒類あります

×キーワードをただひたすら羅列  
イタリアン〇〇 | ピザ・チーズ・ランチ・ディナー・大阪市・本町  
酒屋□□ | 焼酎・日本酒・ワイン・ビール・ウイスキー・ブランデー

### ×タイトルが長すぎる

大阪・本町のイタリアン〇〇 | 窯焼きピザが絶品！貸切パーティーも対応。堺筋本町駅から徒歩5分  
酒屋□□ | 全国の希少な日本酒ならお任せ！瀬祭二割三分などを取り扱っています。（大阪市・本町）

### 専門分野、差別できるポイント、地名を加えて

窯焼きピザとチーズが自慢のイタリアン〇〇 | 大阪・堺筋本町駅5分  
日本酒の専門店・酒屋□□ | 秋鹿、呉春、天野酒取扱（大阪市・本町）



## キーワードを探す

エリアは？	例：大阪、大阪市、中央区、本町、谷町四丁目、堺筋本町、天満橋
最寄は？	例：地下鉄堺筋線「堺筋本町」駅徒歩7分、京阪本線「天満橋」駅徒歩15分
目印となる施設は？	例：大阪商工会議所すぐ、中央区役所近く、堺筋病院から50m、本町商店街内
名物、イチオシは？	例：イタリアン、ピザ、チーズ、パスタ、カフェ、チーズケーキ、ワイン、
どんな人に来てほしい？	例：ペット同伴可、女子会コース、飲み放題プラン、禁煙、記念日、デート、貸切可、
備考は？	例：日曜営業、パーティー可、パーティーメニュー、コース5,000円、予約可





はじめてのホームページ作成講座

# ホームページに載せる写真を撮る



## ①写真は、文章の裏づけ

写真を撮る前に、自分の強みを理解することが大切です。しっかりと考えましょう。ラーメン屋さんであれば、麺、だし、具材、何にこだわっているのか、他店と何が違うのかを整理してから写真を撮りましょう。

「こだわりの野菜を使っています」



こだわっている野菜をパシャリ

どうこだわっているのか、文章を添える。

「手作りにこだわっているケーキ屋です」



作っている様子をパシャリ

バックヤードを見せて清潔感を伝えることも〇

## ②伝えたいことを写真におさめる

漠然と撮らず、自己満足に終わらないよう、「誰に何をどう伝えたいか」「どのようなお客様に買ってもらいたいのか」を考えて写真を撮りましょう。

ジャムの“果肉たっぷり感”を伝えたいとき、瓶に入っている商品だけを撮るより、瓶とあわせて、ジャムをパンなどに載せて撮れば、果肉がゴロゴロと入っている状態を伝えることができます。

文章だけで伝わりにくいものを写真で表現



「みずみずしいイチゴをいっだんに使用。」

- みずみずしさ
  - イチゴの多さ
- 写真で見せる。



「小さいお家の積み木です。」

↓  
(左)どれくらい小さいか分からない

(右)手のひらサイズが伝わる

自分たちにとっては当たり前のことでも、初めてのお客様はその商品サービスのことを知りません。いかに、客観的に見ることができるか、が大切です。

## ③見せる情報は絞る

お客様を飽きさせる、疲れさせるような写真の掲載方法はNGです。伝えたいからといって、なんでもかんでも写真をたくさん掲出すればいいわけではありません。

