

●ファン作りと囲い込み

毎日日記を書いている工務店は多いと思いますが、実は私は、一日3回以上日記を書いています。それはなぜか。

ある時、アクセス状況を分析していると、毎日、11時と15時にアクセス数が伸びていることがわかったんです。

それで、この時間に日記を掲載するとどうなるのかな、と



その時間に書いてみたんです。そうすると、確実にその時間に40人

程の人が見に来るようになったんです。それで、ああ、これは毎日この時間に40人の人がファンになって見に来てくれていているんだな、ということがわかりました。

家を売ろうと思えば、私自身を売り込んでファンになってもらわなければなりません。それをみんなが見る時間にきちんと発信すれば受け取ってもらえるんですね。

●欲しい人を集める

薪ストーブをやっているかと思つた時、日記に薪ストーブの記事を頻繁に書くとうなるかな、と思つて何度も書いたんです。そうすると、私の日記のページが「薪ストーブ」と検索すると上位に表

示されるようになったんです。す

ると当然、薪ストーブで検索する人がたくさんホームページにアクセスするようになりました。薪ストーブに興味のある人を集めたかったので、非常に効果的でした。

薪ストーブの業社がそれに目をつけて、展示場に自社の薪ストーブを置いてほしいと売り込みに来たほ

どです。自分で獲得したい市場を考えて、そこにお店を出しておく。そういう戦略が、すべて自分でできてしまうんです。

●地域の人に愛される

地域のネタは必ず書くようにしています。

なぜなら、うちのホームページは地域の人たちに見てもらいたい

から。

ある時、あるケーキ屋さんのケーキのことを記事にしたんです。そうしたら、もちろんその記事へのアクセス数はすごかったんですが、驚いたのは、お店の人。普段一日20個しか売れないケーキが、なんと突如2倍以上売れるようになったらしいんです。それで、何故だろうと調べたら、うちの日記が原因だったことが発覚。お店の人に

お礼を言われてしまいました。アクセス状況を分析して対策を打っていくことは根気がないとできません。それでも私が頑張るのは、ホームページではちゃんと「ご褒美」がついてくるからなんです