

## ホームページ自己診断チェックシート

あなたのホームページを見ながらチェックしてみてください。

	チェック項目	YES	NO
1	ホームページの目的を理解していますか？		
2	ホームページでアドレスを集めることができますか？		
3	見込み客が抱えている問題を解決できるコンテンツがありますか？		
4	そのコンテンツはスクロール無しで見える位置にありますか？		
5	そのコンテンツでアドレスを取得できますか？		
6	見込み客がアドレスを登録するメリットは明確ですか？		
7	見込み客にアドレスを登録させる理由を一つに絞っていますか？		
8	アドレス登録は、2ステップ以内になっていますか？		
9	個人情報の取扱いについてホームページに明記されていますか？		
10	具体的にとって欲しい行動が明確ですか？ また、それが「F」ライン上にありますか？		
11	見込み客が興味を引くような見出しですか？		
12	登録者に自動でフォローメールが送れますか？		
13	そのメールは見込み客を教育する内容ですか？		
14	そのメールでいきなり売り込んでいませんか？		
15	フォローメールで問い合わせが来るようにしていますか？		
16	メールの配信解除はワンクリックでできるようになっていますか？		
17	ホームページ上で電話番号は目立ちますか？ また、留守番電話及び、転送にしていますか？		
18	メールの問い合わせには、24時間以内に返信していますか？		
19	検索時のキーワード（exp. 地域名＋工務店）で、結果が1ページ目に表示されていますか？		
20	ネット広告（PPC広告）の予算をとっていますか？		
21	広告の目的をアドレス収集にしていますか？		
22	広告用キーワードに地域名が入っていますか？		
23	そこに見込み客が使いそうなキーワードが含まれていますか？		
24	広告と誘導先ページの内容はマッチしていますか？		

25	PPC広告の費用対効果を把握していますか？		
26	訪問者のアクセス解析はできていますか？		
27	ターゲットを明確にしていますか？		
28	家ではなく、生活をイメージできる写真になっていますか？		
29	共感できる理念やストーリーは掲載されていますか？ なぜ、あなたが今の仕事をやっているのか？ また、どういうきっかけでこの業界に入ってきたのか？		
30	ライバルとの違いが明確ですか？		
31	ホームページでしか手に入らないものはありますか？ また、それは希少性がありますか？		
32	代表者の顔写真とプロフィールは掲載されていますか？		
33	社員や職人さんを紹介していますか？		
34	マスコミに掲載された事例はありますか？		
35	お客様の声を掲載していますか？		
36	保障は明確ですか？		
37	会社概要は掲載されていますか？		
38	Q & Aはありますか？		
39	問い合わせフォームはありますか？		
40	ブログは単なる日記になっていませんか？		
41	そのブログは定期的に更新されていますか？		
42	すべてのコンテンツに一貫性がありますか？		
43	あらゆる手段を使ってホームページに誘導していますか？		