

1 - 10 リサーチする場所

あなたのサイトへお客様を呼ぶためのリサーチは

お金をかけなくたって、あなたのサイトが趣味のブログだとしても出来ますし、リサーチはしたほうがいいのですよ。

そもそもブログやホームページのためのリサーチとはどのようなことでしょうか？

リサーチを簡単に言えば、市場調査のことです。

市場がどこにあるか、市場がなにを求めているかを調べ、商品やサービスなどをその市場にたいして投入していくためにあるのです。

一般的な商品開発のためのリサーチは、かなり難しいですし、お金をかけて専門の企業に依頼することのほうが簡単な反面、個人ではそのようなリサーチは無理だと思われま

す。ですから、個人のビジネス等においては、リサーチするなどの感覚は最初から起きないでしょうね。

ですが、インターネットであなたのやりたいことに対するリサーチは案外簡単に出来る可能性があります。

ある程度、目的やテーマをもったブログやホームページの場合には市場の質は最初に決まることはこれまでも述べたとおりです。

すなわち、あなたのサイト（ブログ・ホームページ）に来て欲しい方をまず想定してください。

20代の男性でしょうか？

10代の女性でしょうか？

あるいは、プラモデルに興味のあるような年齢に関係なく来て欲しいのでしょうか？

これだけでも、市場がどこにあるのか探しやすくなります。

もし、20代女性に対して、フレグランスを提供したいサイトをあなたが構築しているのなら、すでに市場をどこに探せばいいのかわかるのです。

どこに行けばいいとおもいますか？

まずは現実世界を考えてみてください。

デパートなどの1階によくあるのは、化粧品のコーナーですよね。当然、そこには20代女性も多く集まってくるわけです。

とすれば、そのような場所にすぐさま足を運んでみましょう。

え？ なにを扱えばいいかわからない？ ^_^;

その場合は、書店に行きましょう。

書店の中で、最も売れている書籍だとか、おいてある書籍の分類の多い場所など、人気のあるジャンルがすぐにわかりますね。

一時期書店より解りやすかったのは、職業別の電話帳です。いまはネットや同じ電話でもFAXでの情報交換（書店など）が早いのです。

そのジャンルのテーマで、自分も好きになれそうなものを選べば続けやすいはずですよ。書籍が多いのは、情報源にもなるので良いのです。

先ほどのデパートの一階に足を運んだときには、お客様の動きやあなたのブログで見てもらいたいほどの情報があるはずですので、すかさずメモしておきましょう。

このような場所は、あなたやお客様の考え方にも影響を与えやすいですね。