

## 1 - 7 お客様の目的を提供していますか？

### お客様の目的ってなんでしょう？

---

お客様とはあなたのサイトを訪問する方です。

その訪問者さんの目的とは・・・

これからブログや、ホームページを作る段階ではわかりません。

はあ？ って思われましたか？

すみません、これからきちんと説明しますのであわてないでください。

あなたが、ジャスコのどこかの店舗の店長さんだとします。

あなたの目的はなんですか？ これははっきりしていますよね。

そう、お客様に店舗のなかで扱う商品を安心して購入していただくこと。

この、サイト(この場合店舗で、ジャスコ店長)の目的がボケていては、  
なんのためのジャスコなのかわかりません。最初から、失敗です。

では、お客様はどのような目的でこの店に来店するのでしょうか？

それぞれのお客様の目的は、わかりませんね。

極端な言い方をすると、購入目的ではないのかもしれませんが。

買うのが目的じゃ？ って思いましたか？

たいていの方はそう勘違いしています。

それは、お客様のものではなく、店側のものなのです。

すなわち、買う買わないではなく、来ていただいたお客様に、誠心誠意の接客  
をして、たとえフラリと涼みにきた方へでも、なにか買って帰っていただく。  
(フラリと涼みにという目的だったかもしれませんが。笑)

**これは店側の目的なのです。**

本当は店側の思惑なのですが、それが最終的にはお客様の思惑、すなわち目的になって、気持ちよく帰っていただけただけなのですよ。

これからいえることは、あなたのホームページになんらかの検索結果から訪問した場合でも、そのコンテンツ(ジャスコなら店内の様々な要素)を見るうちに、その訴えかけるものに**共感して**、いつのまにか訪問者さんの目的になって帰っていただくという意味が大事なのです。

そうすることで、満足を与えられまた来ようというリピーターさんになるものと思われます。

売れている実店舗は、お客様の目的を作ってくれるものと感じるのは私だけでしょうか？

どう思われますか？

実は、この目的をいつの間にかお客様のものにして満足して帰ってもらうというのは、**訪問するお客様がもともと持っていたもの**なのです。

誠心誠意の接客と、お客様の潜在的な思惑と共感をしてもらうことで引き出すことが出来たので、満足をして購入意欲が増すわけなのです。結果それが目的になってもかまわなくなっていたのです。そもそも、潜在していたのですから。

それで、ジャスコのような店舗であれば、あらゆるケースに対応できるだけの商品点数とそれをオススメできるスタッフかつ商品知識などがあり、情報提供できることで、お客様が満足できる共感から購入にいたるわけです。

これが、お客様の目的を提供できますかということなのですが・・・

ただこれからが大事なのですが、あなたのブログあるいはホームページがジャスコのようなあらゆることを書けるのかということそうではないですね。

この姿勢を意識しつつ、提供する訪問者さんへの目的を絞ることが大事なのです。

**すなわち、訪問者さんの目的も絞るのです。**

そうすることで、あなたのサイトに来る方も、目的がはっきりしてくる方が多くなっていくでしょう。

ここで終わると、書籍程度ですね。ですから、もう少々具体的に書いておきますね。

あなたの目的が、サイトで紹介している商品を気持ちよく購入していただくこと、として・・・

それが、仮に腕時計としましょうか。

ここで、お客様の目的を絞ることが大部分実現しています。腕時計のサイトにしたことで、検索エンジンからは、その関係用語からだけになる可能性が強いからです。

[パレートの法則](#)から言えば、8割がたの訪問者を時計に関する興味からの訪問者さんにできます。ですが、残りの2割は、あなたの文章中の様々なキーワードからの訪問さんになる計算です。

で、あなたが提供する情報が大事なのですが、ただ腕時計の写真と値段と簡単な説明ではダメでしょう。サイトへのリピートを増やすための情報ではないからです。

サイトへのリピーターさんを増やすには、その理由を作っておくべきです。(一度で購入する可能性はかなり低いのでリピーター化が大事です)

たとえば、腕時計の歴史を徹底的にリサーチして、まとめた情報として提供する。

または、世界中の腕時計の企業をあげて、特徴やデザイナーの作品集を掲載する。

腕時計の、目的別(機能別でもいいのですけど)に過去から現在までの作品として紹介していく。ダイバーズウォッチの歴史でもいいですね

紹介しただけでも、(お客様の代わりに)真剣に情報集数し、それを見やすく提供することで、あなたのサイトへのリピート理由ができるわけです。

これこそが、あなたのサイトのアクセスアップになるのですね。  
さらに売りに上げに繋がる。レトロな腕時計なら資産価値だってあり高額商品で  
すよね？

もう一度言いますが・・・

あなたは、サイトを作り始めるときにこのように設計していますか？  
お客様の目的を提供していますか？

---

(この記事は本来、アフィリエイト編の記事かもしれませんが、この記事はアフィリエイト編でも少々  
記事の結論を変えて掲載する予定です)

メモ欄にどうぞ