



10.設計図(リサーチとマッチング)



【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権はエッグジョブ+に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を、いかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です

著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します

万が一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても

著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。



★全体の市場・競合・ターゲットの悩みをリサーチ

ブレインダンプを行った後は、リサーチをしていきながら
マッチング作業を行います。

ブレインダンプで書きだした内容の1つずつを実際にニーズがあるのか？
人がどんな部分で悩んでいるのか？そこを徹底的に調べて照合しく作業です。
下記の理屈から必要になります。



自分が提供できること・伝えたい内容 = ニーズの悩み・相談内容

こうなっているか？



これからリサーチをしてマッチしていくものが、Webサイト内で発信する内容です。

逆に自分が提供できる事と、ニーズが求めているものがイコールにならない時は、ニーズの方に合わせます。(エクセルにメモをしていきます)

自分が提供できること・伝えたい内容 \neq **ニーズの悩み・相談内容**

この場合はニーズの方に合わせる

調べても対応が難しそうであれば、外してもOKです。
その理由をエクセルなどを書いておきましょう！

サンプルのエクセルを置いておきますので、こちらを参考にして使ってみてください。

<http://koukokukenyukai.com/resa.xlsx>

【例】 居酒屋のオーナーさんが自店の集客で行った場合

◆ブレインダンプで書きだしたこと

「うちの店には個室がある」

◆リサーチ

ヤフー知恵袋で「居酒屋 個室」というキーワードで検索。

個室を希望している書き込み自体が多いとしても
「個室が防音になっているお店がありませんか？」という内容が
結構偏っていそうであれば、こういう判断を下します。



◆マッチング

「他の席からの声は聞こえない」という答えを返せるなら、マッチング◎

「スタッフの声や、他の席の音は聞こえてしまう」のなら、無理に「個室」を強みとして打ち出すことはない。

ただし、個室もありますが防音ではございませんなどで対応しても良い見込み客に対して、どうアプローチが必要なのかで決める。

対応しなくても何を求めているのか？を「新たなデーター」としてストックしておく

【例】新宿の居酒屋さん

◆ブレインダンプで書きだしたこと

「団体は 60 名まで対応できる」

◆リサーチ

ヤフー知恵袋で「新宿 居酒屋 団体」というキーワードで検索。

「遅い時間からでも大丈夫ですか？」…①

「送別会で DVD を流したいのだけど、プロジェクターやスクリーンはありますか？」…②

「予算に合わせて料理は作れますか？」…③といった質問が多い。

◆マッチング

① …遅くまで、もしくは早朝まで営業しているのであれば、マッチング◎

②…プロジェクターやスクリーンがある、マッチング◎
プロジェクターやスクリーンがなくても、大きな画面で DVD を流すことができる設備があれば○



③…予算に合わせて料理が作れば、マッチング◎

今まではしていなかったけれど、対応は可能であればニーズに合わせられるので○

仮に、3つ共対応が出来るとします。その時は1番ニーズがあるものをメインにしてください。残りの二つは記事の最後の余談として付け加えます。

なぜ、1番ニーズがあるものを選ぶのかと言いますともちろん、それだけ求められているからではあるのですが、記事タイトルに全てを入れる事が出来ないからです。

また別の章で詳しくお伝えはしていきますが、記事のタイトルは28文字前後をベースにして作ります。このぐらいで納めておかないと、検索エンジンが読み込みきれない事があるからです。

1 ⇒新宿の居酒屋・団体の対応可(スペース)当店は早朝5時前営業中！

2 ⇒新宿の居酒屋・団体の対応可(スペース)〇〇は早朝5時まで、スクリーンもあり、予算に合わせた料理出しも可能

1は、朝まで対応が出来る事をメインに打ち出しているタイトル

2は、とにかく対応が出来る事を入れてはいますが、全部読み込んでくれません

なにより、その検索キーワードに対して「自分の強みと1番合うニーズ」を選びそれをタイトルにして記事を書いた方が良いです。

同じキーワードを検索するとしても、人それぞれ求めている事は違います。



だからこそ、こちらの思い込みや先入観で作るのではなく、調べたリサーチ結果に対してこちらの強みを合わせていくようにします。

逆に、今の状態ではお客さまの要望に答えられないなら、無理にページ(ブログやサイトの記事)にしなくてもいいのです。これからの改善項目としてストックしておくといいでしょう。

(1)リサーチの具体的な手順

調べる場所はココで簡単に行えます。

ヤフー知恵袋 <http://chiebukuro.yahoo.co.jp/>

その際、文章を「そのままの状態」で入力するのではなく、抜粋して入力していく事がポイントです。

【例】 テーマを「髪」にして取り組もうとする場合

ブレインダンプで書きだしたことが「くせ毛がコンプレックス」だった場合、
⇒キーワードは「くせ毛 コンプレックス」

「ヘアアイロンはストレートにするために欠かせない」

⇒キーワードは「ヘアアイロン ストレート」

「美容師さんが行う髪のプロ技術に興味がある」

⇒キーワードは「美容師 ブロー」

このように、メインとなるキーワード(くせ毛、ヘアアイロン、美容師)のみで大きく調べていくよりも、キーワードに関連する複合キーワードで検索します。



手順としては、このように調べていけばOKなのですが、
ひよっとしたら、普段から検索されていないキーワードかもしれません。

ちょっと話が難しくなりますが、もう少し深掘りをします。

ネットで集客をする為には、検索されているキーワードを選ぶべきです。
ただ、それは過去の産物でもあるという事を知らないといけません。

それはどういう事かと言いますと、「くせ毛+コンプレックス」というキーワードは
真新しいキーワードではないかもしれませんよね？

つまり、既に誰かが何年も前に作っている訳です。

そうすると、あなたがはじめる前に同じキーワードを使って
他の方が作ってしまっている事が大いに考えられます。

これから新規で、あなたが「くせ毛+コンプレックス」の
キーワードに参入して記事を書いたとしても、

あなたのサイトがグーグルの1ページ目に来るのは、
同じキーワードを使っている人が多いほど厳しくなります。

だからこそ、ネットコンサルタントは、この「くせ毛+コンプレックス」が
月に何回調べられているのか？を最初にチェックする訳です。



ちょっと詳しい方ならSEO対策が必要なのでは？と
読みながら思われているかもしれませんが不要ですし、
検索回数も重要視していきません。

仮に、このキーワードがライバルも多く厳しいとしてもですよ？
別のキーワード(記事)から誘導をかけていけば何も問題はありません。

どれかのキーワードでサイトに辿り着いてもらえればいいのです。

また過度なSEO対策を施さなくても、オリジナルのある文章が集まった
Webサイトはグーグルから評価されていくので、時間は掛かりますが
厳しいキーワードでも上位にあがりやすくなります。

これは、サポーターのステラさんや香織さんのWebサイトが
僕の経験を元に作成されていまして証明してくれていますし、
正しい認識の中でやっていけば色々なページがその様になっていきますよ。

ちょっと補足的な話になりましたが、リサーチの話に戻しますね。

自分がブレインダンプをした部分から言葉(キーワード)を抜粋して
ヤフー知恵袋で検索するのはもちろんOKです。
ニーズがあるのなら尚更ですからね。

**ただ、検索回数は調べなくてもいいので「検索されている」かどうか？
ここだけはチェックした方がいいです。**

例えばグーグルの検索窓に向けて、さきほどの「くせ毛+コンプレックス」を
打ち込んでみますと、サジェスト機能(よく検索されているものが出てくる)





この様に「検索されているキーワード」みたいなのでなるべく検索されているキーワードかどうかを確認してください！

さきほどもお伝えしましたが、仮に検索されていないキーワードでもヤフー知恵袋に悩みがそれなりにあるのなら、それはそれでOKです。

それはなぜかと言いますと、仮に検索されていなくても毎日ネット上では、新しいキーワード2割強も生まれて検索されています。

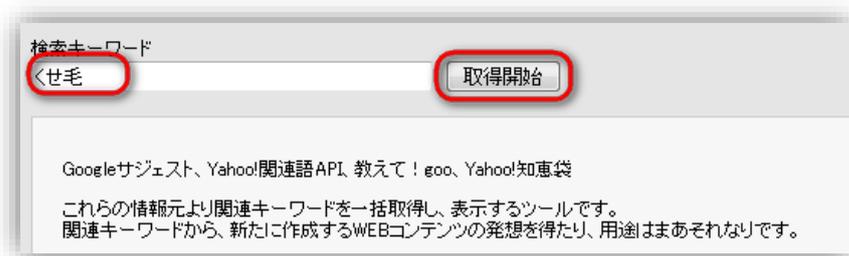
グーグルサジェスト機能をはじめ、後からご紹介する複合キーワードツールを使って検索されていないとしても、調べた上でニーズがあるのなら大丈夫です！

この時は、実際にグーグルに打ち込んでみて1ページ目を見た時悩みを解決しているページがなさそうならば、そのキーワードは使いましょう！

グーグルサジェスト以外で、ブレインダンプの内容に近い複合キーワードを見つける時は、⇒<http://www.related-keywords.com/>



単語を入力して「取得開始」をクリックすると・・・

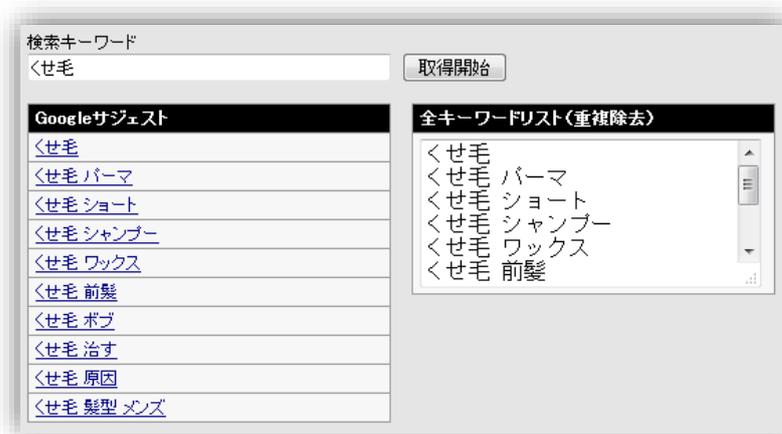


検索キーワード
くせ毛

取得開始

Googleサジェスト、Yahoo!関連語API、教えて!goo、Yahoo!知恵袋
これらの情報元より関連キーワードを一括取得し、表示するツールです。
関連キーワードから、新たに作成するWEBコンテンツの発想を得たり、用途はまあそれなりにです。

このように様々な複合キーワードが表示されます。



検索キーワード
くせ毛

取得開始

Googleサジェスト

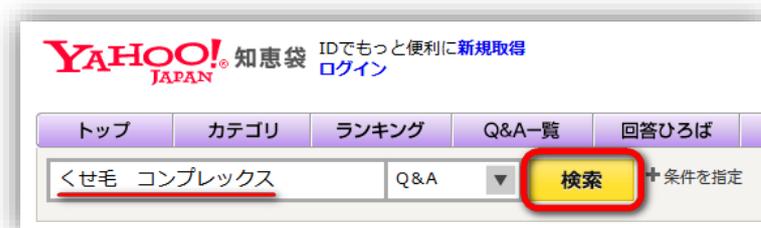
- くせ毛
- くせ毛 パーマ
- くせ毛 ショート
- くせ毛 シャンプー
- くせ毛 ワックス
- くせ毛 前髪
- くせ毛 ボブ
- くせ毛 治す
- くせ毛 原因
- くせ毛 髪型 メンズ

全キーワードリスト(重複除去)

- くせ毛
- くせ毛 パーマ
- くせ毛 ショート
- くせ毛 シャンプー
- くせ毛 ワックス
- くせ毛 前髪

この中から、自分が伝えたい内容と一致する複合キーワードを見つけて知恵袋で検索していきます。

例えば、さきほどの「くせ毛 コンプレックス」で検索してみます。



YAHOO! JAPAN 知恵袋 IDでもっと便利に新規取得 ログイン

トップ カテゴリ ランキング Q&A-覧 回答ひろば

くせ毛 コンプレックス Q&A 検索 +条件を指定



検索すると、下図のように検索結果が表示されます。



まずは質問のタイトルだけをざっくりと眺めていきながら
偏った質問があるかをチェックしてみましょう！ 閲覧数を見るのもポイント

目安的には1ページ～10ページぐらいでいいと思います！
キーワードによっては、10ページもない場合もあります

ある程度(3件～5件)の質問の偏りがあったら、その方に向けて
答え(記事)を返すという仮説を立てることが出来ます！

時間は掛かりますが、偏っている質問と回答を1つ1つ見ていき、
「どういうお客様が、何を求めているのか？」を調べていきましょう。



自分が伝えたいこと、ユーザーが思っていること(悩み)、
これがドンピシャで一致するのならば、バッチリなのですが・・・

自分が伝えたいこと、思い込んでいたことが、
全く市場と合っていない時があります。

そのニーズに対して、自分の力で調べてでも対応できるのであれば、
それは対応すべきです。調べても対応ができないものは省いてください。

ただ、市場があるということだけは把握しておきたいので、冒頭でお伝えした
エクセルに残しましょう。<http://koukokukenkyukai.com/resa.xlsx>

例 バンドマンがオリジナル曲を作る為にやること(これがブレインダンプ)
あなたが伝えたいことは、そもその作り方からの定義とします。
しかし、検索してみると・・・

◆バンド+オリジナル曲で検索

↓ ↓ ↓

鼻歌で作った曲をコードに起こす方法が分からないという質問が多かった
主に10代後半が抱えている悩みっぽいなど

自分が伝えたい内容と違って、10代後半としてのニーズがある場合、
ヤフー知恵袋の書き込みの内容から、これに合わせて書くということです。

更に深掘りをするると具体的なお客様の要望が分かりますので、
対応できるのならエクセルに追加として書いておきましょう。

ターゲット層についても(この場合だったら10代後半が多い)と書いていきます。

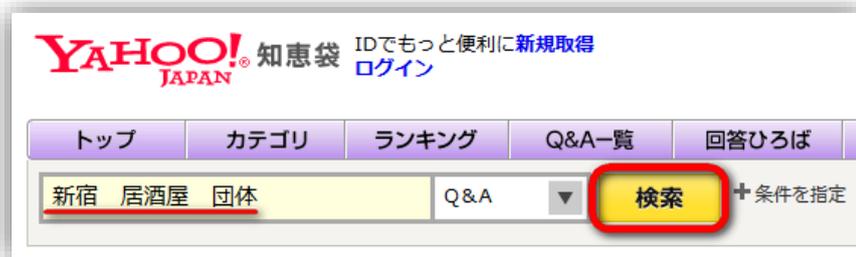


例 新宿の居酒屋の場合

◆ブレインダンプで書きだしたこと⇒「**団体は 60 名まで対応できる**」

こういう書き出しの場合は検索窓に「団体 60 名」などに入れるのではなく、サジェストなどを見て近いキーワードを見つけてみてください^^

「新宿 居酒屋 団体」「東京 居酒屋 団体」が近いと思います。



※↓の図で表示されている検索結果の上にある「スポンサードサーチ」はヤフーの広告です。

この部分は、リサーチに含めませんので検索の際はスルーしてもらって大丈夫です。





その下に表示される「検索結果」から、偏っているニーズや
どんなターゲット層なのかを拾っていきましょう。

時間は掛かりますが、差別化をしたいなら時間をかけるべき部分です。

ほとんどの方がこういう部分を行っていませんし、ネットコンサルタントですら
この部分をすっ飛ばしてキーワードの表面しか見ていません。



Q&A (22) | 知恵ノート (0)

表示: [すべて](#) | [回答受付中 \(0\)](#) | [投票受付中 \(0\)](#) | [解決済み \(22\)](#)

表示順序: 関連度順 RSS

[新宿で安くて落ち着ける居酒屋がありましたら教えてください^^ できたら、...](#)

サラリーマン回体や学生がいないようなところが良いです。
 解決済み - 更新日時:2011/08/05 13:43:21 - 回答数: 1 - 閲覧数: 25
[暮らしと生活ガイド > 料理、グルメ、レシピ > 飲食店](#)

[新宿の居酒屋 今度20人程度で飲む機会があるのですが、新宿駅周辺でいいお店...](#)

店知りませんか? 希望 ・1人4千円程度 ・1部屋に何十グループと入るような大部屋は避けたいです(できれば個室希望) ・飲み放題の時間が長い(2時間じゃ寂しいです) 私も頑張って探しますが、こんな都合いいところ...

解決済み - 更新日時:2011/11/19 23:13:08 - 回答数: 1 - 閲覧数: 73
[暮らしと生活ガイド > 料理、グルメ、レシピ > 飲食店](#)

[新宿で安い居酒屋を探しています。条件は、一人3000円以下、回体\(50名\)で予...](#)

で予約が取れる、コースで飲み放題です。コースなんですけど料理の質と量はあまり気にしません。できれば東口から歌舞伎町方面にかけてをお願いします。

解決済み - 更新日時:2011/05/23 09:27:11 - 回答数: 1 - 閲覧数: 46
[暮らしと生活ガイド > 料理、グルメ、レシピ > 飲食店](#)

[新宿駅周辺 約30人の回体個室貸切が可能 食べ放題、飲み放題 値段もそこそこ...](#)

値段もそこそこ安い この条件に合う居酒屋とかありますか? またオススメの居酒屋を教えてください。

解決済み - 更新日時:2013/06/01 07:46:43 - 回答数: 1 - 閲覧数: 38
[暮らしと生活ガイド > 料理、グルメ、レシピ > 飲食店](#)

例えば、あなたが新しいお店をオープンするとしましょう。
 その時に市場をリサーチするのは当たり前のことですよ?
 これをネットでやるだけです。ちゃんとエクセルにまとめていきましょう!

はじめてやる事ばかりだと思いますので面倒だと感じるでしょうし、
 時には難しいと思いますが、事前にこういう作業をしないと
 長期的なアクセスはありえませんし、

本当に来てほしい見込み客を連れてくる事はできません。

ただ単にアクセスを集めたいだけなら、初心者さんには難しい話になりますが
 ヤフーやグーグルに広告を出稿してリスティング広告(PPC)を行えばいいだけです



しかし、キーワードだけを見て代行すると広告費ばかりが掛かってしまって費用対効果を感じる事はないでしょう・・・

現に、代行をお願いしていてもそういう企業様は多いですしね
面倒だな～と思われるかもしれませんが、これが基本のマーケティングです！

事前に作り手として「悩みやターゲット」を把握して設計図を組んでいないと
見込み客が集まるWebサイトは作れません。だからこそ、最初に構成を組みます。

ここを把握出来ていないからこそ、実際にWebサイトに記事を書こうとした時に
語り手として誰に何を書けばいいのか？が分からなくなるのです。

こうなると、ネットから記事ネタを引っ張ってきて、適当にリライトした内容しか
最終的に書けなくなります。自分の感想も入れられないぐらいの適当な記事です。

こういう記事をどれだけ書いたとしても、訪問者はもちろんですが
ヤフーやグーグルが評価してくれる事ありませんからね・・・

最初にリサーチ・マッチング作業を行うのは当たり前のことなのです。

本来なら、直接お客様から聞き出させなかった悩みを、
ネットだったら「ヤフー知恵袋」などを通じて、事前にある程度の事を
無料で調べることが出来ます。

本業のお仕事をしながら、ネット集客を組み上げていく方であれば、
設計図が完成するまでは2ヶ月ぐらいを目安にして進めてください！



他の勉強もあるので大変だと思いますが休憩時間を有効に使ったり、私生活の中で行動を変えれば時間を生み出せる部分を見つけていきましょう！

はじめの頃は大変な作業だと思いますが、本当に集めたいお客様を集めるには、「非効率なこと」をやらないといけない事をどうか忘れないで下さい。

ブレインダンプの内容からキーワードを抜粋、検索されているキーワードかどうか？をチェックする。

そのキーワードでヤフー知恵袋を使って悩みの検索、市場の状態を把握する。マッチングできるかどうかの確認、

これらが終わったら、マインドマップを使いながら全体の設計図を作っていきます。

エクセルにリサーチ調査が終わったらSNS内で提出してくださいね^^

それでは、この章は以上になります。お疲れ様です^^

