

INDEX

1 ■ セールスしないホームページ
: 自分で作る・ホームページ

2 ■ 色で連想してみよう! : 色のふしぎ
■ New World in the Net : WEBコラム
■ 編集後記

自分で作る・ホームページ

セールスしないホームページ



こんにちは! レリッシュです! 暑さに耐える日々もそろそろ慣れてきました。
そして、もうすぐ夏季休暇!! レリッシュは8/10(月)~8/14(金)を一斉休暇とさせていただきます。
夏季休暇明けの営業は8/17(月)からです。皆様、素敵な夏休みをお過ごしください!!

● 営業マンは要らない?

ホームページにカートを付けてネット販売!! これで営業マンは要らなくなり、人件費をカット! ネット販売万々歳!!

.....と、浮かれる前にちょっと待ってください!!

ホームページで簡単にモノが売れるなら世の中、誰も苦勞はしない。誰でもネットショップを始めて、みんな大金持ちになっているはず。その証拠に周りを見渡してネットショップで大儲けした人を知っていますか?(あえて言わない人はいるかもしれません!?)

ここで質問です。

何故、お客様はモノやサービスを買ってくれるのでしょうか?

色々な理由が絡むと思いますが、突き詰めて考えれば、「あなたからモノ(サービス)を買いたい!!」と心からお客様が思うからではないでしょうか?

お客様の趣味・嗜好・悩みは十人十色。長年、実戦で鍛え上げてきた営業マンはお客様の好みやニーズに合わせて、またお客様の心理状態に合わせてキメ細やかなセールスのノウハウを使って成果を挙げていると思います。

では、お客様のニーズも心理状態も関係なく、見た人一律に同じ説明しかないホームページを見てもらっただけでセールスに繋げることはできると思いますか? もし「できる!」と明言できるなら、その時こそ経費節減を断行してください!

● ホームページで目指すのは「情報提供」

インターネットでモノやサービスを探している見込み客は、世界中にあるたくさんの候補の中から2~3程度の会社を選んで、資料請求や問い合わせをしましょう。まずはその2~3の候補の中に自社が残ることが必要です。候補から外されてしまえば、資料請求も問い合わせも来ることはありません。

お客様の候補に残るためには**お客様の心に響く情報をホームページから提供**することが必要です。心に響く情報であれば良い訳ですから、「買ってください!」とセールスをする必要は無いのです。

ホームページの役割は、お客様からの資料請求や問い合わせを**してもらうきっかけとなる事**。問い合わせを頂けば、あとは貴社の優秀な営業マンがお客様のニーズに合わせて得意のセールスを行うのみです!



色で連想してみよう!

感情表現には、よく色を使って表現されます。「怒っている」ときは「赤い顔」、「心配している」ときは「真っ青な顔」など言葉が続くと、単なる言葉以上にその人がどういう状況に置かれているのかが伝わってくることでしょう。その他、色で表現される感情には次のようなものがあります。

黒・灰	：罪、不安、恐怖
赤	：怒り、嫉妬
ピンク・橙	：幸福、愛、家庭
青	：孤独、平静、郷愁



色で連想するものは感情だけではなくありません。ちょっと面白いものだと、万有引力の法則でお馴染みのニュートンは、音階を色で表現したそうです。

ド	：赤
レ	：橙
ミ	：黄
ファ	：緑
ソ	：青
ラ	：藍
シ	：すみれ色



これに対し、抽象画の創始者であるロシア出身のカンディンスキー（画家、美術理論家）は、色を楽器に例えています。

黄	：トランペット
橙	：ヴィオラ
赤	：ドラム
紫赤	：ヴァイオリン
すみれ色	：ファゴット
淡い青	：フルート
濃い青	：チェロ
緑	：ヴァイオリン



いかがでしたでしょうか。何かを表現するのに密接に関わる色。日々の生活を当てはめてみるとまた面白い発見があるかもしれませんよ。

WEBコラム



New World in the Net

インターネット上で何かを探すために、Googleで検索することをググルというのが一般的な言葉になってきました。日々進化しているインターネットで、新たに知った言葉は「ツイル」です。Twitter(ツイッター)というサイトに参加することをツイルというそうです。このサイトはブログとチャットを足して2で割ったようなシステムを持ち、ユーザー同士が「つぶやき」を投稿してコミュニケーションをはかるサービスです。企業での利用についても、サイトの更新情報や製品情報などをTwitterへ投稿することが増えてきました。リアルタイムに情報を発信し、表現の幅がより広がりつつあります。

また、セカンドライフというサイトでは仮想空間という3次元の世界をネット上に作り出し、リアル(?)な仮想世界が生まれてきています。ユーザーはアバターとして仮想空間の住人になり、仮想通貨で商取引が行われ現実通過である米ドルに換金することも可能です。企業進出も図られつつありますが、まだセカンドライフの人口が営利目的にはおぼつかないのが現実です。しかし、長期的視野でWebサイトやリアルイベントと連動することで、セカンドライフに進出する意味があると思います。

レリッシュのスタッフブログほぼ毎日更新中!
http://www.rel-ish.co.jp/staff_blog/

編集・発行：レリッシュ株式会社 Rel-ish

〒194-0011 東京都町田市成瀬が丘3-4-3
 カイセ工業事務所2階

0120-212367
 受付時間：平日AM8:30～PM17:30

http://www.rel-ish.co.jp/

《所属団体》

- ・町田商工会議所 - 第八期サービス業部会 幹事
- ・NPO法人ソフトウェア振興会 - 2008年度 理事/研修委員会 副委員長
- ・社団法人町田青年会議所 - 2009年度 理事/拡大研修委員会 委員長
- ・社団法人町田法人会 - 青年部会：平成21・22年度 総務・広報委員会 委員長
 本部：広報委員会 委員

編集後記 制作スタッフからの一言です!

- ヒゲッチ > 今年で開催第6回を数える町田市産業祭、8/31を締めに出店(展)募集が始まりました! 実行委員の私が断言「今年は違う!」
- ペベ > 境川クリーンアップ作戦に参加。毎年参加してはいますがやっぱり毎年各所でゴミの山が出来上がるのはなぜ?
- yu-ki > iori改めyu-kiです。新生活が斬新過ぎて最近時間の感覚がめっきりです。…時計がないせいではないはずたぶん。
- ヨッシー > ある日の夜のこと。偶然、羽化中の蝉を見ました。殻から出てきた蝉は、真っ白で柔らかそう。神秘的な光景でした。
- チョコバナナ > 境川クリーンアップ作戦に初参加。一見きれいな川なのに、自転車や鉄板が?…一体、どこから?!。。。
- MoEgi > 江戸川の花火大会へ。気温が低く寒いぐらいでしたが、お腹に響く音と眩しいほどの光が夜空に広がり何度見ても感動!