



曽根田通信

第58号
令和2年9月

株式会社追客力 電話：03-4455-9265 F A X：03-5539-4783

■■■この曽根田通信は、私達がこれまでご縁のあった方にだけ差し上げている個人通信です■■■
もうすぐ暑い夏も終わりそうですね！台風が来ないことを願うばかりです。今年の夏は外出できなかった方も多かったと思います。秋には自由に外出してもOKになるといいですね。

◆金内稔さんが入社！◆

9月から金内稔さんが入社しました。

前職は土業向けのコンサルティングの会社で、営業をバリバリやっていた有能な若者です。



20代半ばなのにしっかりした考え方を持っている頼り

ある存在。社員一同活躍できるよう、サポートしていきたいと思います！

皆様にお会いする日もあるかと思しますのでその節はよろしく願いいたします。

別の欄で自己紹介を記載しているのでそちらもぜひご覧になってみてください。

◆鯛が大漁！◆

お盆休み、宿泊は自粛しつつも、息子のためにもどこか出かけたい。

そこで千葉にある九十九里海釣りセンターという釣り堀に行ってきました。

ここは釣り堀なのに鯛やヒラマサなど、海の魚が釣れるという珍しいところ。

早起きして、オープンと同時に竿を垂らすものの、1時間、まったくアタリがない。

疲れてしまった息子は、屋根のある小屋の下に移動し、仕方なく竿を入れていました。

「ここは自分が釣らないと！」と思ったのもつかの間、なんと息子の竿にアタリが！！

慌てて網をもって息子のところに駆けつけると、25センチほどの良サイズの鯛を釣り上げました！息



子はホクホク顔で「お父さんより先に釣れた♪」このまま負けるわけにはいかない！と私も息子の近くに移動すると、アタリがどんどん来る！ポイントはココか！結局午前中に親子で18匹の釣果（私が14匹！）。コロナ下でしたが、楽しい夏の思い出を作ることができました。

◆リベンジ！バイクドチーズケーキ◆

雨が降ってどこにも行けない日に、再びバイクドチーズケーキを作ることに挑戦しました。

実は先週に息子の誕生日があり、妻が手作りのバスケットチーズケーキを作成。息子がおいしいと言っていて、以前私が作ったバイクドチーズケーキ同じ位おいしいと言っていたのです。

妻に負けるわけにはいきません。

前回と違って、クッキングペーパーをひかずに直接フライパンに流し込んで焼くと、あら不思議、30分後には底がまっ黒なバイクドチーズケーキができました。



でも味はきつといいにちがいない！

食べてみたら、焦げてない部分はおいしい！焦げた部分は…苦いけれど食べれないわけではありません。

頑張っって食べていると、妻が息子用には取り分けたものから焦げている部分をキレイに取っていくではないですか！

妻の主張はガンになるからとのこと。

そんな不確かな情報よりも、焦げを食べないと、こ今後キャンプに行つて料理で失敗して焦がしたらご飯を食べられない子供になるぞ！と私も譲りません。

完璧主義の妻と雑草魂の私との小競り合いはまだまだ続くようです。

◆ 集客・追客サブリ ◆ コンテンツを最適化する SEO 対策 内容と表現方法

SEO について紹介を続けています。今回はコンテンツを最適化することについてご紹介します。

「人を引きつける有益なコンテンツを作成すれば、このガイドで取り上げている他のどの要因よりもウェブサイトに影響を与える可能性があります。」
有益なコンテンツを作成することは、他のどんな SEO 対策よりも有効と Google が記載しています。コンテンツを作成するときに、最も大切にしたいのが、「ユーザーに読んでもらえるコンテンツを作る」ということです。

たとえ SEO が目的であっても、Google はユーザーの利便性を第一にしていることから、ユーザーに有用なコンテンツが結果的に上位表示されるようになります。

コンテンツ作成で避けるべきこと

今回は NG な行為から紹介していきます。

1 文章が下手だったり、文法が間違っている

ユーザーは情報を求めているので、文章が読みにくいコンテンツは評価が低くなります。かといって名文を求めているわけではないので、あくまでも読みやすい文章を作ることが大切です。ライティングの世界では中学生でも理解できる文章にすることが推奨されています。

2 テキストで表示すべき箇所を画像で表示する
制作会社に丸投げすると、テキストで表示すべき箇所を画像として作成し、そのままはめ込むということが行われます。たとえばこんな形です。



文字の部分も画像で作成されています。ユーザーはわからない単語がある場合、テキストをコピーして検索しようとするのですが、画像だとコピーして検索ができず、自分で入力しなければならず、不便です。テキストで表示すべき箇所はテキストで表示することが推奨されています。

3 段落や見出しを適切に施さずに、文章をつらつらと記載する

人間が読みにくい文章は Google も評価しません。

小見出しや段落、ページレイアウトを意識して、読みやすい・見やすい文章を作れば、ユーザーにとって見やすく、情報を探しやすくなります。

4 同じコンテンツを焼き直した、あるいはコピーした内容

検索をして情報を探しているにもかかわらず、同じコンテンツをいろいろなサイトで目に見ると、もう見たよ！と感じてイラっとしますよね？

Google はそれを重複コンテンツと判断して評価しない上に、過度に重複の多い HP はペナルティを施します。

5 ユーザーに意味のない文言の羅列のコンテンツ

過去、SEO 対策としてページに物件種別や地域名キーワードを沢山盛り込めば、上位表示されるケースがありました。しかし、行き過ぎるとユーザーが読んでも意味がない内容になってしまいます。今でも、不動産会社のホームページの下部に、都道府県や市区町村名前の一覧が羅列されていますね。こうした内容はコンテンツとしては評価されないよう Google が評価基準を変更しました。（内部リンクとしては意味がある場合があります）

6 ユーザーには表示せず、検索エンジンに対してのみ表示する隠しコンテンツ

隠しコンテンツは過去、SEO 対策としてしばしば行われていました。しかし、ユーザーに表示しない = 検索エンジン対策でしかなく、Google が評価基準を変更しました。今では、悪質だと判断された場合、評価されないだけでなく、ペナルティを課される場合があります。

評価されるコンテンツの内容と表現方法

SEO のための細かいルールはいろいろとありますが、以下の2つを押さえておけば、価値のあるコンテンツを作ることができます。

内容：新規性、独自性がある

表現：読みやすく、必要な情報を見つけやすい

不動産・住宅で言えば、お客様の声をお客様の名前付きで紹介すれば独自性が高くなるでしょう。また、施工事例も独自性の高いコンテンツです。なお、物件情報は他社も載せている内容であれば、独自性の高いコンテンツとは言えません。

以上から分かる通り、ユーザーにとって有用なコンテンツを作るには手間・暇がかかります。愚直にユーザーに有用なコンテンツを作り続けてくださいね。

◆メールマガジン配信のコツ5◆ 送るべきコンテンツはユーザー目線で

前はメールマガジン配信の成功事例についてご紹介いたしました。今回からいよいよ、具体的な成功ノウハウについてご紹介していきます。

前回の記事でもお伝えしていましたが、成功している会社で共通していることは継続です。

そこで一つ目のノウハウは、継続しやすい体制、内容を選ぶ、です。

例えば、月に新しい施工事例を2~3つ、ホームページに更新している会社であれば、そのついで（ここが重要）にメールマガジンも送ると継続しやすいでしょう。

コンテンツを作る流れはあるので、そこにメールマガジンという発信面を追加するだけOK。ルーティン化しやすく、継続しやすくなります。

新しい情報を定期的に発信していない場合は、情報を作る流れから作っていく必要があります。情報はお客様が知りたいことを最優先に、自社のビジネスにつながる内容が良いでしょう。

よく見かけるのはキャンペーンやイベントの勧誘。残念ながら自社のビジネスを優先しているため、開封率が徐々に下がっていきます。すると、継続意欲が下がるので、お勧めしません。もちろんたまに送るのはOKです。

オススメはお客様と営業とのやりとりです。なぜなら、お客様と営業のやりとりは、もっとも見込み客が知りたい情報に近く、プロとしての知識や経験を伝えることができるからです。例えば、今の時期であれば、ある商談で家族の気配や足跡をどこにいても感じられつつも、在宅勤務も快適にできる家を建てたいという要望がお客様からあったとします。

どうしてお客様はそんな思いを持っているのか。それを踏まえて、営業、設計はどんな説明、提案をしたのか。そのやりとりを書くだけで、見込み客が知りたい情報となるでしょう。

ただし、いつも同じような内容を送るとお客様に飽きられる可能性もあります。施工事例や施主様の声、そしてイベント情報など、ワンパターンではなく、数パターン用意して、お客様を飽きさせないようにしてくださいね。

◆金内稔です！◆

9月からジョインしました、金内稔（かねうちみのる）です！

前職では土業の方々を経営者の課題解決をサポートする仕事に4年間従事していました。4年間で知見、人間性を大きく成長することができました。

実は、大学時代から経営者を目指しています。今回、ジョインしたきっかけも「経営者」が一つ大きなキーワード。

社長の価値観、目指すべきことに共感したこと、また、生活に大切な「住」と向き合うことができるのは、新たなステージへ成長できると感じています。

堅苦しい挨拶になってしまいましたが、プライベートは、趣味は神社巡り、YouTube配信。特技はハンドボール（7年）です。

今後は「心配り」と「恋愛術」について学びたいですね。WEBマーケティングの課題に対応できるよう精進していきます！また、前職の経験も活かし土業に関しての相談もいつでもお寄せください！



皆様のお力になれるよう誠心誠意、全力投球で過ごしていければと思っておりますので、これから宜しくお願い致します！

◆山ちゃんです！◆

はじめまして。この度、追客力のお仲間にしていただきました、二匹のきょうだい猫と暮らす、山ちゃんです。宜しくお願いします。

猫のように、しなやかに、自由気ままに、和やかに。。。

プラプラとお散歩も大好きで、出会った外猫ちゃんと、時にはアップっぷ〜♪

偶然出会っているようで、実は必然。

勿論、人との出会いは更にそうで、、、

『ご縁』なければ、全て始まらないワケですから〜☆食や物、家との出会いも…そう思うのです！

あつ！今、小銭入れを開けたら、、、5円玉が一枚！！

なんだか、ワクワクして来ました(*^o^*)



～ 発行者コラム ～

◆息子がはじめて包丁を！◆

私の誕生日を祝うために、初めて息子が包丁を持って、料理をしてくれました。メニューはカレーと春雨サラダ。

サラダにはなんとメッセージが書いてあるではないですか！息子のアイデアだそうです。



気持ちだけでお腹いっぱいになってしまいました。目玉焼きは毎朝作ってくれる息子の十八番料理。カレーの上に載せてほしいと夜も焼いてくれました。

甘口のカレーの上に載せて美味しくいただきました。作ってくれた息子と妻に感謝です。（曾根田）

◆地域の取り組みに大感謝！◆

高齢者デイサービスは、数年後に入居したくてもできない深刻な事態になると聞いたことがあります。

そんな中、私の住んでいる地域では今年【横浜市介護予防・生活支援サービス補助事業（サービスB）】として、地域住人がボランティア活動で運営する事業所がオープンしました。

ここは要支援の方を中心に誰でも集える場所。近所の顔なじみの皆と、楽しく筋トレをしたり、談話したり、そば打ちができます。

ふらっと顔を出すと、三時草と呼ばれる花（写真）を眺めながら、皆さんシフォンケーキを召し上がっています。



住み慣れた街で、少しの支援を必要とする者同士集い、支えあえる事業所がある。こんな町に生まれ育った幸せを感じています。（安藤）

◆今月のダジャレ◆

曾根田の息子（2年生）は学校でダジャレ係を作ってしまった。皆様にこのシュールな笑いを共有すべく、ここでご紹介していきます！（曾根田）

「黒酢を飲むのは苦勞ずる」

私の母がいつも黒酢を飲んでます。

「チョコリソー食べれたら、ちょー理想」

息子が学校から仕入れてきました。辛くないか？

「高菜、食べたかなー」

これで野菜嫌いも克服！？

◆ 日常の風景に感激 ◆

何か月かぶりの外出、久々に車で外出する予定があり、ランチをどこにしようか考えた結果、海が見たくなったので、お台場に行ってきました。2月に木更津に行って以来のお出かけ。近場でしたがテンションも上がりました。



コロナになる前まではなんてことのないお台場の風景なのですが、

すごくきれいーと感激してしまいました。お台場でこんな感激したのは初めて行った時以来でないでしょうか。

図らずもこんなに貴重なものになってしまうとは。早く日常の生活が戻りますように（鈴木）

◆ ありがとうのコーナー ◆

ここでは弊社の社員が最近お世話になった方に改めてお礼をお伝えさせていただきます。

- ・金子さん アドバイス、ありがとうございます！
- ・大野さん ご紹介、ありがとうございます！
- ・河村さん ご紹介、ありがとうございます！
- ・与那覇さん ご協力、ありがとうございます！
- ・高田さん 対応、ありがとうございます！
- ・内田さん ご協力、ありがとうございます！
- ・吉田さん ご協力、ありがとうございます！

他にもここには書ききれない皆様へ。いつもありがとうございます！

【プロフィール】

【氏名】 曾根田 太郎

【会社】 株式会社追客力

【出身地】 東京都江戸川区

【趣味】 読書（特に歴史小説）、自転車通勤

【モットー】 七転び八起き

【その他】 暑くて、ご飯を食べない代わりにアイスを5本一気に食べる生活が続いています。アイスは溶けるからダイエットには…？

【経歴】 大学卒業後、会計系コンサルティング会社を経て、大手不動産ポータルサイト運営会社に営業として転職。ITと不動産について学ぶ。その後、WEBマーケティング会社を経て、(株)追客力を設立。営業マンが尊敬される社会を実現するべく、現在は営業支援システムを開発・提供中。

