4月号のクイズのこたえ　「人」　人工（じんこう）・人気（にんき）・人種（じんしゅ）・人為（じんい）

ご予約はお早めに。

会員限定
無料相談
要ご予約
問 24-2612

弁護士の法律相談会
10時～12時
5月17日(金)
6月4日(火)
6月21日(金)

弁護士の相続相談会
10時～12時
5月15日(水)
6月19日(水)
7月17日(水)

社労士の年金・社会保険相談会
10時～12時
5月14日(火)
6月11日(火)
7月9日(水)

不動産コンサルタントの不動産相談会
10時～12時
5月23日(木)
6月27日(木)
7月25日(木)

税理士の税相談会
14時～16時
5月16日(木)
6月20日(木)
7月18日(木)

日本政策金融公庫の融資相談会
10時～12時
6月5日(水)
8月7日(木)
※お金の相談は事前にご相談ください。

経営コンサルタントの経営相談会
日時応談
問 24-2614

会場：納税者センター・青色会館

（ご注意）同一内容のご相談は重複してできませんので予約ご了承ください。

連載 第42回

アドバイザー青山十郎

個人事業者売上向上メソッド

今のホームページって？③

アオイロコンサルティング(株) 代表取締役 青山十郎

こんにちは。青山十郎です。大井町の飲食居酒屋さんとホームページについてお話しています。

「今回はページ構成についてだったか」

「はい。どんなホームページがお客様を惹きつけるかというお話ですね」

「おおー具体的なとこだな」

「事業の潜在顧客によって細い所が変わってきます」

「潜在顧客っつうことか。ターゲットを絞るということです。年代、性別、職業、利用用途：絞れば絞るほど的確なデザインが作れます。これはホームページだけでなく、内外装や広告にも言えることです」

「うーん　みんなに利用してもらいたいんだがなあ」

「ターゲットがぼやけていると、どの層にも響かないんですよ」

「そういうもんかね」

「色々な要素があるので一概には言えませんが、利用してもらいたい客層の中で一番客単価が高くて評価が厳しい層を想定すれば、他の層も賄えます」

「なるほどな、店の入口がボロくても俺は気にしねえが、女子は入りづらいだろう、って感じか」

「はい、それです。それはホームページにも同じこと