

# 『【27 日迄】スマホ集客費 50 万円が国から補助されます』

2015年5月19日配信 株式会社クドケン PPC 広告担当

よしお:こんにちは、株式会社クドケンの PPC 広告担当の芳尾です。

石井:こんにちは、同じくクドケンの PPC 広告担当の石井です。

4 月末から行われてたんですが、グーグルで  
“モバイルフレンドリー・アップデート” というものがありましたね。

よしお:はい、そうですね。モバイルフレンドリー、ありましたね。  
ホームページがスマホ対応されているかを検索順位のランキングに反映させるというものでしたね。  
SEO 担当の中村さんに聞いたら、まあ、個々の状況にもよるんですが、  
実際そこまで大きな変動は起こらなかったらしいですね。

石井:はい、ちなみに私、石井はどんな時も、誰に対しても道端の犬や猫に対しても  
フレンドリーさを失いません！(キッ

よしお:はい、そうですか……。

まあ、これは、SEO の方なので PPC 広告にはほとんど影響はないですね。

ただ、SEO にしろ、PPC 広告を使って集客するにしろ  
リンクをクリックして行った、その先のスマホサイトがどういう状態になっているかの方がより重要ですからね。

石井:はい。そうです。実際、PPC 広告の運用をしても、スマホからのクリックが以前に比べて劇的に増えている治療院が多い  
です。  
ただ、その後の反応、つまりお問合せにつながっているかどうかの問題なんです。

よしお:はい。それで、そういったところはスマホからの来院も増えているのですか？

石井:順調に増えているところもあれば、逆にそうでないところもありますね。

よしお: ほう、その違いは何ですか？

石井: やはり、先ほどの話のようにスマホ対応がきちんとできているかどうかですね。

よしお: なるほど、…ただそれあれですよ。

グーグル基準でいう「モバイルフレンドリー」の状態を満たしているか、見た感じスマホサイトになってるかどうか、とかそういう簡単な話ではないですよ。

石井: はい、そうです。

よしお: つまり、もっとその上のレベルというか、本当に集客できるつくりになっているか、というところですよ。

石井: そうです。例えば、よく見られるのは、パソコンのホームページを自動変換でスマホ対応しました、というサイトなんですけど、それが必ずしも集客につながるかというとそうでもないんですよ。

よしお: そうですね。逆に集客力が下がって、パソコンのホームページをそのまま見せてあげた方が良かったんじゃないかっていうケースもありますよね。

ここで大事なのは、グーグルの言うモバイルフレンドリーになってるか、どうかですが、もっと重要なのは、より厳しい目をもった見込み患者さんから選ばれるかどうか、つまり集客にまでつげられているのかということですね。

石井: そうですね。いうならば、“患者さんフレンドリー” になってるかかどうかですね。自動変換したサイトだと、情報の見せ方が結構無理やりな感じになりますからね。

よしお: はい。自動変換を使うメリットは、スマホサイトを別個に作らなくていいので時間もコストはかからないという点があります。ただ、集客効果という点みるとやはり難しいものがありますね。

こんなふうにはスマホ集客で結果をきちんとだそうと思ったら一からちゃんとつくってあげる必要があります。それでもって、パソコンのホームページを作りより何倍も難しかったりするんですよ。

石井: ふん、その難しさがどこらへんから来ているのか、もう少し詳しく教えてほしいですね。

よしお: はい、今の話のようにスマホのホームページとパソコンのホームページとでは、根本的な考え方や作り方がそもそも違ってくるんですね。

石井: はい。

よしお: スマホというのはいわゆる減点方式のメディアで、パソコンは加点方式のメディアなんです。

石井: どういうことですか？さらに良くわかりません。

よしお: はい、こことても重要なので説明しますね。

スマホサイトにはパソコンサイトにはないいくつかの制約があります。

で、その制約があるがために、それに反しないように、気を付けてサイト作りをしなくてはならないのです。

石井さん、ちなみにスマホサイトを作るときの“特有の制約”ってなんだと思いますか？  
パソコンにはないスマホだけの縛りみたいなものです。

石井: そうですね・・・(考える)

まず、画面が小さいとか、狭いとかですかね？

僕のここは広いんですけど・・・。

よしお: ...はい、そうです。一つは画面の小ささですね。

手のひらサイズでパソコンと比べて遥かに小さな画面ですよ。

他には何かありますか？

石井: そうですね、、、

よしお: スマホを使うときの状況を考えてみましょう。

石井さんはどういうシチュエーションで使うことが多いですか？

石井:そうですね。外出しているときですね。

街中で「これから飲むぞ！」って時に目的の居酒屋を探しているときとか、  
あと電車の中とかよくスマホいじってますね。

家の中だと寝る前の布団の中で2chまとめサイトで面白そうな記事を読んで笑ったまま寝入ったりとか、、、

あと、最近テレビ見てて、かわいい女の子がいたので  
ちょっと気になってその子のプロフィールとかを調べてみたりとか、ですかね。

よしお:おお、ちなみにその「かわいい女の子」って誰ですか？

石井:森光子さんです。

よしお:そっち!? そっちの線ですか……。そうかーそっちか……。汗  
石井さんはそっち方面には全く“制約”がないんですね。

まあ、そういったことを考えると、パソコンでネットサーフィンをしているときと比べて  
じっくり落ち着いて……。というよりは、  
時間が限られている。

あと、通信状態も安定していない。  
情報を求めるモチベーションもそこまで高くない、っていうときが多いですよ。

ということは、サイトを確実に見てもらえるようページの表示速度をあげること。  
尚且つ直感的、視覚的にパツと見でわかりやすく、みせてあげることも大事ですね。

先ほどのパソコンサイトを自動変換しただけのスマホサイトの例を言えば、  
要は横幅の広い大きな容器に入っていたものを、幅の狭い縦長の小さな容器に移し替える行為と同じですよ。

で、もしそういったサイトを見込み患者さんがみたときに  
何を感じるのか？ どういう反応をするか……。？ そう考えると、、、。

石井:そうですね。そこを想像することが大事ですよ。  
見込み患者さん目線で、どういう状況でどういう心理状態のときに見ているのかって。  
本当にゼロベースで。

よしお:そうですね。そこ本当に大事ですよ！

こういった制約の中で必要なものを必要なだけ、  
本当に最低限の選りすぐったコンテンツだけをのせていくことになります。

で、そこでくじってしまうと患者さんの中でマイナスが積み重なってしまって、  
お問合せや来院に繋がらなくなってしまうのです。  
だから、失敗できないんですよ。

これが、スマホサイトが減点方式のメディアという理由です。

なので、一つ一つ本当に気を付けて作ってあげなくてははいけないんです。

石井:なるほど…スマホサイトって意外と繊細なんですね。  
僕の心と同じなんですね。

よしお:はい。だからちゃんとしたスマホサイトを作ろうと思ったら  
パソコンサイトの5倍から10倍は作るのが難しいとも言われています。

石井:では、パソコンのホームページが加点方式というのはどういうことですか？

よしお:はい。逆に、パソコンサイトには制約が一切ありません。

だから、パソコンサイトは集客につながるものであれば、載せたいものを載せたいだけ載せられるんです。  
例えば、治療院の魅力とか、患者さんへのメリットになることとか、なんでもいいと思ったものは載せれます。

そういうコンテンツを見せることで  
見込み患者さんの中でプラスがどんどん積み重なって、その治療院に行かなくてははいけない理由が確固たるものとなったら  
来院に繋がっていきます。

だからパソコンのサイトは加点方式なんです。

石井:なるほど～。

よしお:他にもまだまだ話したいことがあるんですが、  
それは次回以降のPPCラジオでさらに詳しくお話していきたいと思います。

こんなふうにスマホ特有の制約があるので  
本当に集客できるサイトを作ろうと思ったら結構大変なんですね。

ということで何がしたいかというと、  
SEO や PPC 広告、今ならフェイスブック広告なんでもものもありますが、  
いくら HP へアクセスを集めたとしても  
受け皿となるホームページが、  
しっかりとお問合せにつなげられるような状態になってないと  
結果を出すのは難しいということです。

そこで、  
ご自分の HP は集客できる状態かな？とか、  
スマホサイトをきちんと作った方がいいのか？など、  
判断に迷われる方がいらっしやると思います。  
今なら特別に一回だけ無料で私たちがコンサルティングもさせて頂いてますので  
お気軽にお問合せください。

石井: 私たちをうまく活用してくだるといいですね！  
ただ、スマホサイトを作ったり、今持っているホームページもリニューアルしたいという方もいると思うんですが、  
やっぱり今今、資金がなくて…という方もいらっしやると思うんです。

よしお: おお、そうですね。そこがネックになりますよね。  
今日はそういった方にとても良いお話があります。

なんと国から50万円の補助金をもらって集客対策できるというお得な情報です。

石井: おお、本当ですか？

よしお: はい、嘘は言わないです。  
実は、「小規模事業者持続化補助金」というものがあるんです。

石井: 小規模じぞうしゃ…

よしお:じぞうしゃじゃないです。事業者w

これは、少人数の会社経営者の方を対象としたもので  
治療院の場合だったら従業員 5 人以下の場合が該当します。

販売を強化する取組に対しての補助金で、  
商工会議所で相談しながら書類を書くと、原則 50 万円の補助が国からもらえるんです。

石井:販売を強化ということは、集客のためにこの補助金を使えるということですね。

よしお:はい、そうです。なので、集客のために  
ホームページを作ったり、スマホサイトを作ったり、  
あとチラシや PPC 広告やったりとか、50 円分のサポートを受けれるんですね。

もし、雇用を増やしたり、従業員の方の待遇改善を行うという場合なら最大 100 万円までです。

石井:集客対策したいけど、今今資金がない、という先生にはピッタリじゃないですか。  
治療家フレンドリーな制度ですね！

よしお:はい、まさにそうですね。

ただ、締切が 5 月 27 日(水)までとなっています。

来週が締切と差し迫ってますが、今日から急いでやれば間に合う可能性もあるので、集客をリスクゼロで強化したいという先生は  
ぜひ取り組んでみてください。

参考となるサイトもこのメルマガに載せておきますね。

石井:ちなみに、どういった手順でこの補助金に申請するんですか？

よしお:はい。

手続きの流れとしては、経営計画書などの書類をまず準備してもらいます。

その後、最寄りの商工会議所にそれらをもって行って見てもらって

そこで、事業支援計画書を作ってもらいます。

ちなみにクドケン社のある中野区の場合ですと、即日発行はムリみたいですが、翌日には発行してくれるとのこと。

地域によっては発行に 3 日くらい要する商工会議所もあるようなので、最初に最寄りの商工会議所に確認した方がいいですね。

で、書類が全部用意できたら日本商工会議所の補助金事務局へ郵送します。27 日消印有効です。

石井:ぜひこのチャンスをいかしてもらいたいですね。

よしお: はい。そうですね。せっかくなので活かしてもらえたらと思います。

それでは、今日はスマホサイトで大事なポイントと補助金を使って集客対策することについてお送りしました。  
ご視聴頂きどうもありがとうございました。

石井: ありがとうございました。

よしお: それでは、さようなら～。

石井: さようなら～。