

中小企業のSEO集客 SEOコンサルティング ヒカル

上位表示やアクセスアップだけでなく
顧客に選ばれる売上重視のSEOを提供

SEO対策のセカンドオピニオン・集客パートナーNAGAREでは、事業者様様の利益を増やし、継続的に事業を成長させられるように「**売上重視のSEO対策**」をご提供しています。

売上重視のSEO対策とは？

「売上重視のSEO対策とは、上位表示やアクセスアップだけではなく、お問い合わせや申込みなどの新規申込みにつながるまでを実現するものです」

なぜ「売上重視」という表現を使っているかというと、下記のような悩みを抱えている事業者さまが、数多くいらっしゃるからです。

**ところでSEO対策において
こんなお悩みはありませんか？**

SEO対策でよくあるお悩み

- メインキーワードで上表示したのにお問い合わせや売上がない
- アクセスは増えているのに、申込みや売上に繋がらない
- SEO経由でメルマガやLINE登録は増えているのに、商品購入に繋がらない
- HPを作ったのにアクセスもお問い合わせもない
- SEOコンサルに依頼したけど結果が出ない／出なかった
- 上位表示すらできないし、アクセスも増えない
- 頑張ってブログ記事（SEO記事）増やしても成果が出ない など

これらはほんの一部です。

**真剣にSEO対策をしたり
SEOコンサルを依頼しているのに
成果が出ないということがよくあります。**

これほど辛いことはありません。

なぜ、SEO対策で売上が上がらないのか？

SEO対策をしているのに、お問い合わせや売上に繋がらない多くの場合、下記のような原因を挙げられます。

- SEO対策における勘違いがある
- 間違った思い込みがある／間違った情報を信じている
- 古い知識・常識のままになっている
- 上位表示やアクセスアップが目的になっている
- 上記に該当するSEOコンサルに任せている

その結果、成果の出ないSEO対策や頑張るほどマイナスになるような行動を取ってしまい「お問い合わせや申込みが増えない」ということが起こります。

なかでもよくある勘違いはこちらです

「上位表示やアクセスを増やせば売上が上がる」

「HPを作ればお問い合わせ・売上が増える」

**しかし単純にHPを作ったり
上位表示やアクセスアップしても**

残念ながら売上につながるとは言えません

**そこで次にSEO対策における
勘違いや間違った思い込みをご紹介します**

SEO対策でよくある勘違い／間違った常識

1. 上位表示／検索結果の1ページ目に入れば売上が増える
2. HPのアクセスが増えれば増えるほどお問い合わせや売上が増える
3. BIGキーワードやお悩み系のキーワードで上位表示すれば申込みが増える
4. HPを作れば集客でき、申込みや売上が増える
5. とにかく記事を増やせば、上位表示やアクセスアップでき、売上につながる
6. SEO記事を公開したら上位表示する
7. リライトすれば検索順位が上がりお問い合わせや売上が増える
8. SEOコンサルに依頼すれば売上改善できる
9. SEOプロに丸投げすれば上位表示と売上アップを実現するはず など

これらは数ある勘違いの一例であり

**SEO対策をしたけれど、成果が出ない
という状態が生まれる原因でもあります。**

**言い方を変えると
次のような点に注意が必要です。**

SEO対策における注意点

1. 上位表示やアクセスアップだけでは、お問い合わせや売上アップに繋がるとは限らない
2. HPのページビューや訪問ユーザー数を増やしても、リスト獲得や最終申込みにつながるとは限らない
3. SEOからリスト獲得や資料請求を増やしても売上につながるとは限らない
4. キーワード選定を間違えると売上につながらない
5. ビジネスの流れ（集客の流れ）が整っていないとSEO経由の売上は成り立ちにくい
例. 「SEO → ホワイトペーパー → お問い合わせ → 商談 → 契約」 など
6. 運用体制を整えないと、スタッフ／ライターが疲弊する
7. 記事を公開したら終わりではなくスタート
8. 改善を前提に運用しないと、頑張るほど結果のでない記事が増えていく など

**さらに「SEOでは〇〇したほうがいい」
と言われているものを表面的に
受け止めるのも事故の元です**

**なぜならSEOの抑えどころはありますが
自社・業界・市場・競合に合わせて
最適化する必要があります
ですがこれが難しいのです**

**こうした注意点を踏まえないことで起きる
SEO対策の失敗例を見てみましょう**

SEO対策における失敗例

1. 毎月30万がサイトに来ているのに売上がゼロ
2. 毎月50万人がサイトに来ているのに売上が100万円/月
3. 念願の100万PVを達成したのに売上はあまりない
4. SEO経由でメルマガ登録が毎月600件あるのに、まったく売上に繋がらない
5. ビックキーワードで1位を取ったのにお問い合わせが入らない
6. お悩み系のキーワードで表表示しているのに辛辣なコメントは届いても、申込みが入らない

7. 助成金でHPを制作したのにお問い合わせや申込みがない
8. SEOに強い会社にHPを作ってもらったのに上位表示できていない
9. お問い合わせがないのでHPをリニューアルしたのに売上にはつながっていない
10. 申込みを増やすためにHPをリニューアルしたら新規客が激減した
11. 申込みが減り自分なりにSEO対策や集客改善を実施。余計に売上が減った…
12. SEOコンサルに依頼をしたけれど、アクセス数は増えても、お問い合わせや申込みが増えない
13. オウンドメディアに携わるスタッフが体調を崩す、疲弊する、辞めてしまう など

**ではどうしたらいいのか？
ということですが**

**SEO対策で抑えたい
主なポイントはこちらです。**

SEO対策で成果を出すためのポイント

1. **上位表示やアクセスアップだけではなく、売上重視のSEO対策を行う**
※キーワード戦略、CVコンテンツ作成、CV導線の設定・強化・散りばめ・改善 など
2. **売上重視の戦略に基づく上位表示対策**
※サイトの設計・改善、SEO記事の作成・リライト
3. **売上につながる「集客の流れ（マーケティングファネル）」をつくる／最適化する**
例. 「SEO → ホワイトペーパー → お問い合わせ → 商談 → 契約」 など
4. **成約率改善：サイト全体や各記事、LP、CVコンテンツの成約率を上げる**
5. **商品価値（ベネフィット）の言語化と施策への落とし込み**

6. 数字とデータに基づく改善で、上位表示率、集客の流れ、成約率を最適化する
7. 検索ユーザーやGoogleに選ばれる（評価される）ためのE-E-A-T対策
8. 内部対策を含むテクニカルSEO
9. SNSなどのマルチメディア対策を含む外部対策
10. 回遊率改善：CVコンテンツへの回遊率を高める
11. 運用体制の構築・最適化／SEO対策の内製化

**このように売上重視のSEO対策をすることで
成果を出すことができるのです**

しかし専門性が高いのもSEOの特徴です

**そこで次に、弊社が解決できる
SEO対策の課題についてご紹介します。**

弊社が解決できるSEO対策の課題

弊社は「売上重視のSEO対策」の提供を通して、このような課題を解決していきます。

- SEOコンサルに依頼したけど結果が出ない／出なかった
- HPを作ったけれど検索順位は上がらない／お問合せや申込みがない
- 上位表示できていて、アクセス数も多いのに申込みがない／少ない
- SEOからの売上が頭打ち・・・現状を打開したい
- 年々、HPからの売上が下がっている
- HPをリニューアルしたら検索順位が落ち、新規売上が激減した
- 広告費を下げるためにSEOで売上を出せるようにしたい
- SEOで売上を増やすための記事作成／コンテンツ制作を依頼したい
- HPやオウンドメディアから継続的に売上が上がるようにしたい
- とにかく、まずは誰かに相談したい など

**こうしたSEOの課題を解決し
利益を増やすために**

弊社が大切にしていることはこちらです

SEO対策で大切にしていること

- 検索順位やアクセス数だけではなく、申込み率を高める
- 申込みにつながる可能性が高いキーワードでSEO対策する
- 数値とデータに基づく改善
- 半自動で集客できる仕組みづくり
- Web集客全体の流れを踏まえたSEO対策と申込み率アップ
- 改善の手数、素早い行動
- SEOを通しての企業価値、社員のWebマーケ力向上

**そんな弊社が大切にしている
価値観はこちらです**

弊社が大切にしていること

- 悩んでいる方に解決策を届ける
- 四方良し
- 相手の人の人生の質が120%に高まる情報発信・サイト運営
- SEOやビジネスを通じた社会貢献
- 検索結果に責任を持つ

集客パートナーNAGARE SEOコンサルティング8つの特徴

SEOコンサルティング8つの特徴

01. 上位表示やアクセスアップだけでなく、新規申込みや売上アップまでをサポート

上位表示やアクセスアップで終わらず、事業者様の目的である新規売上アップ～継続的な売上、リピートを増やすまでをサポートします。

02. 申込みにつながる「SEO集客」の流れづくり

申込みにつながるSEO集客の流れ（例. 検索からWebサイト → 資料請求 → メルマガ → 無料ウェビナー → 商談 → 成約など）をつくります。

03. ビジネス全体（Webやリアル）の集客最適化

SEO集客だけではなく、ビジネス全体（SNSなどの他媒体やリアルも含んだ活動）の相乗効果ができるようにサポートします。

04. 質を重視した1日1改善の量（施策や改善の手数）

質の高い施策×改善量を実現するために、1日1改善（大小含めた改善施策）を実施しています。

SEOコンサルティング8つの特徴

05. 成約率を高める3つの施策 「導線改善／常識崩し／ページ 毎に集客の流れづくり」

成約率を高めるために必要な「集客全体の流れ」「サイト全体やページ単位の集客導線」「情報による動機づけ」を最適化しています。

06. 1,2倍・1,3倍理論による 「売上アップの道筋」づくり

論理的に売上を2～3倍にできる1,2倍・1,3倍の法則を使い、売上アップの道筋をつくります。小さな改善の積み重ねで実現できます。

07. データと顧客心理に基づく 改善の繰り返し

数値やデータを掘り下げることで見つかる「チャンス」「機会損失」「改善点」「アイデア」を集客や売上につなげていきます。

08. 4つの役割（コンサル・デ ィレクター・ティーチャー・コ ーチ）を使い分けたパートナ シップ

4つの役割を使い分けることで、クライアントの成果を止めている要因（ゴール設定のミス・環境・行動・能力・言葉・思い込み）を解消して、売上拡大につなげていきます。

実績・事例

事例1 「年間赤字600万円のオウンドメディアを改善 → 年間1億円の売上へ」

1. 業界：セミナービジネス（心理学講座やコーチング講座などを開催する大手スクール）
2. 対策キーワード：引き寄せの法則、コーチング、アドラー心理学など複数のキーワードで1位
3. 当初の悩み：月間100万PVを実現しているものの、売上には繋がっていない
4. 結果：年間赤字500万円 → 年間1億円の売上へ改善
5. 対策
 - ・キーワードの再選定
 - ・数字やデータに基づく問題点や課題、解決策の発見
 - ・コンテンツ制作のディレクション（新規SEO記事作成・リライト）
 - ・申込みコンテンツの作成（記事LP）
 - ・社内ライターの育成

詳しくはこちら：<https://better-life-japan.net/case001/>

事例2 「司法書士のSEOメディアを運用・改善 → 年商1,000万から4,000万円へ」

1. 業界：司法書士（個人経営）
2. 対策キーワード：競馬投資詐欺関連で1位、競艇投資詐欺関連で2位、副業詐欺関連で1位
3. 当初のご要望：Web広告の費用を下げつつ、売上アップも実現したい。でもSEOには未着手。
4. 結果：月間売上250万円アップ
5. 対策
 - ・売上重視のキーワード選定
 - ・競合が語っていない「検索者の悩み解決」につながる情報を入れた記事作成
 - ・上位表示する記事作成と、上位表示を後押しする記事の作成
 - ・SEOの基本設定や細やかなSEO施策、テクニカルなSEO設定の実施
 - ・申込みデータや顧客へのリサーチ、GA4、サーチコンソール、ヒートマップを使った改善

詳しくはこちら：<https://better-life-japan.net/case002/>

事例3 「450万円で記事外注するも売上ゼロ→全額回収して黒字化に成功」

1. 業界：スクールビジネス
2. 対策キーワード：リーダーシップや資格おすすめ系のキーワードで1位
3. 当初の悩み：有名なSEO会社へ「450万円」で10記事のSEOコンテンツ作成を依頼。しかし検索結果の1ページ目に入らないどころか、売上につながっていない状態。
4. 結果：新規売上で制作費450万円を回収し黒字化へ。その後は、毎月売上が上がる状態へ
5. 対策
 - ・毎日改善（順位変動・売上アップの要因がわかるように進める）
 - ・検索意図を満たせるように構成案を変更し、各トピックの大幅リライト、トピックの追加
 - ・検索者の求める解決策として、自社商品が提供できる価値を明確に言及 など

詳しくはこちら：<https://www.biz.ne.jp/company/nagare/achieve.html?cid=10226947>

事例4 「SEOコンサルがさじを投げた整体サイト・検索順位を7位→1位へ」

1. 業界：整体院
2. 対策キーワード：〇〇整体（千葉県地域検索）で1位、〇〇腰痛で3位
3. 当初の悩み：数年前にGoogleのアップデートにより検索1位から2ページ目以降へ。自力では回復できなかったため「SEOに強いHP制作会社」にHPリニューアルを依頼。検索順位は7位まで回復するも頭打ちで、検索広告で集客せざるを得ない状態。
4. 結果：数年間、頭打ちだった検索順位が7位から1位へ
5. 対策
 - ・見た目を変えずに、SEOの内部設定を変更する方法を実施
 - ・50以上の改善点を丁寧に変更
 - ・重複対策を実施 など

詳しくはこちら：<https://www.biz.ne.jp/company/nagare/achieve.html?cid=10226959>

事例5 「新規申込みが激減したファッション系サイト → SEOとサイト改善で売上を2倍へ」

1. 業界：パーソナルスタイリスト
2. 対策キーワード：買い物同行系で1位、スマートカジュアル系で5位
3. 当初の悩み：Googleのアップデートと競合が増えたことで検索順位が下落。新規申込みが激減。
4. 結果：リライトによりメインワードで1位と5位まで上がり、新規申込みと売上が2倍へ
5. 対策
 - ・数字やデータを確認して、本当の問題を明確化
 - ・重要な記事のリライト
 - ・HPのリニューアル（集客導線・申込みフォーム・SEO設定の修正） など

詳しくはこちら：<https://www.biz.ne.jp/company/nagare/achieve.html?cid=10226989>

サービス紹介

1. 【SEO対策】 無料相談サポート

内容

- 現状の問題点を明確にして、改善のために何をしていくといいのか？をアドバイスしていきます。

期間

- 1時間～1時間半

料金

- 無料

2. 【お試し】SEO集客コンサルティング（1ヶ月）

内容

- 集客パートナーNAGAREはどのような動きをできるのか？SEOコンサルティングはどのように進むのか？を確認できる【お試し】プランです。2度のZoomコンサルティングと1ヶ月間のチャットサポートをしていきます。

期間

- 1ヶ月間

料金

- 110,000円（税込み）

3. 継続コンサルティング（マイクロ法人・自営業向け）

内容

- 月2回のコンサルティングとチャットサポートを使って、SEO集客からの新規売上アップをサポートしていきます。同時にSEO集客が御社の柱の一つとなることを目的としています。

期間

- 最低12ヶ月～

料金

- 11万円～16.5万円（税込み）／月 ※初期費用33万円（税込み）

4. 継続コンサルティング（法人向け）

内容

- 月2回のコンサルティングとチャットサポートを使って、SEO集客からの新規売上アップをサポートしていきます。同時にSEO集客が御社の柱の一つとなることを目的としています。

期間

- 最低12ヶ月～

料金

- 11万円～27.5万円（税込み）／月 ※初期費用33万円（税込み）

5. SEO分析・改善案の作成

内容

- 現状分析に基づき、改善案の作成・SEO戦略づくりまでを提供するプランです。

SEOの基本設定、キーワード選定、サイト運営、申込み率アップ、集客の流れ、内部対策、外部対策、SEO記事作成など、あらゆる点から分析し、問題点・解決策をご共有します。

期間

- 1ヶ月～2ヶ月

料金

- 16.5万円～55万円（税込み）

6. キーワード選定

内容

- SEO戦略に密接に関係するキーワード選定を代行します。商品・顧客・業界・市場・競合に関するヒアリングやリサーチの上で、SEO集客から新規売上が上がるようなキーワードをピックアップします。

検索結果の重複、キーワード同士の相互作用、サイト全体のテーマ性・専門性、競合に対して勝ち目があるか？等を考慮した上で、SEO戦略に絡めてご提供しています。

期間

- 1ヶ月

料金

- 33万円（税込み）～

Webサイトはこちら

→ <https://better-life-japan.net/>

無料相談はこちら

→ <https://better-life-japan.net/muryo-sodan/>