



あなたのホームページ  
どこで損しているかお伝えします

## 【はじめに】



こんにちは、「リベンジ WEB」を運営している森です。

実は私自身も、かつてホームページで全く成果が出ずに挫折した経験があります。

だからこそ今、同じように悩んでいる方のお役に立ちたいと思い、“失敗から学んだ本当に必要な改善提案”を無料でお届けしています。

是非、これからのホームページのリベンジにお役立てください。

## 【「売れないホームページ」時代の話】

僕はかつて、「美しいホームページ＝良い仕事」と信じていました。

でも、納品した後に言われた言葉は「全然売れない」。

「ありがとう」と言ってくれたクライアントも、数ヶ月後には不満を抱えていたのです。

そう。大切なのは「見た目」だけでなく「売れる仕組み」だったんです。

そこで私は決意しました。

「売れるホームページ」を作るには何が必要なのか？

数々の失敗と試行錯誤から、やっと“再現性のある改善方法”にたどり着きました。それが「リベンジWEB」の始まりです。

## 【リベンジWEB の始め方】

さて、いよいよ本題です。

これまでの経験から得た「売れないホームページの原因」をここに記します。

よく「検索されない」「見てもらえない」「ライバルに質が劣る」「価格勝負になる」などの選ばれない理由を聞くことがあります。

しかし、それは誤りです。検索で上位表示されない事も、ライバルが強い事も、価格で勝てない事も理由の一つではあります。でも一番の理由はそこではありません。

選ばれない一番の理由。

それは

## あなたに選ばれる理由がないから

それだけなんです。

理由がわかれば簡単です。

あなたが選ばれる理由があればいいのですから。

比較されたときに選んでもらうのではありません。

**最初から比較されずあなたを選んでもらうのです！**

## 【よくある問題と改善ポイント】

それでは実際に選ばれない問題点を過去の事例から書き出してみます。

そしてそれをどのように改善するか。その提案内容をご覧くださいます。これらの内容を改善するだけでも、成果に大きく反映されます。

改善項目	現状の問題	提案内容
デザイン		
トップページ	情報が多くて迷子になる・伝わらない	1 メッセージ+行動ボタンでシンプルに
デザイン	綺麗なだけ	文章もしっかり伝える
写真	画質が悪い、暗いなど	第一印象をよくする写真を用意する
人の顔	人の顔が無い	自分、スタッフ、お客様など、人の顔を入れる
自己紹介	代表者のストーリーが無い	ストーリーを入れる事で魅力が伝わる 失敗も魅力の一つ
コンテンツ		
ブログ	日記になっている	自社のサービスや商品に繋がる記事
安心・安全	約束事が無い	お客様が満足できる約束を3つ書く
目次	見たくなるページが無い	最低限必要なページを用意
実績	実績がない	実績を作って紹介
お客様の声	声をもらっていない	お客様の声を集める
スマホ	スマホ用のサイトが無い	スマホでも見られるようにする
料金設定	明確になっていない	明確にすることで安心感につながる
設計		
集客設計	誰に何を届けたいか不明確	ペルソナ設計と誘導設計を整理
問い合わせ	ハードルが高い、一歩が踏み出	無料資料、サンプルなどのプレゼントで

	せない	最初の一步をサポートする
問い合わせ	フォームが見つからない	全ページに「相談ボタン」を固定
その他		
SEO	キーワードが適当でない	選ばれるキーワードの選定と対策
セキュリティ	「保護されていない通信」と表示される	独自 SSL を取得する

## 【こんなお悩みに心当たりは？】

- お金をかけて作ったホームページにアクセスが少ない
- 見た目は悪くないのに反応がゼロ
- 広告をかけても問い合わせが来ない

このような結果になってしまうのには理由があります。

しかし、多くの人がそうであるように、何事もやってみて結果を見なければわかりません。

つまり、失敗したからこそ分かることがあるんです。

この資料が皆さんの「リベンジ」のきっかけになれば幸いです。

## 【Zoom 無料相談をご案内しています】

「この改善提案、自分にも当てはまりそう…」と感じたら、

まずは一度、\*\*無料 Zoom 相談（30～60 分）\*\*で今の課題をお聞かせください。

- ☒ 料金は一切かかりません
- ☒ 無理な勧誘やセールスもありません
- ☒ 今のホームページを一緒に見ながらお話できます

## 【相談申込はこちら】

📍 相談ページ： <https://revenge.studio-pass.com/lp/revenge/>

QR コードで申し込み

