

ネットで起業 —ホームページづくりのコツからリスク対策まで—

杉本 良明*

Yoshiaki Sugimoto

Key words：ネット起業，ホームページ，ソリューション

● 臨床 作業療法 125-129, 2007 ●

ネット起業とは

10 年前にはインターネット上のネット・ショップといっても、ほとんど利用客はいなかった。しかし、昨今はネット・ショップが隆盛を極めている。今では誰でも「楽天」や「アマゾン」などの企業名をよく知っている。

しかし、10 年前ではこれらは、ごく一部の人が知らないベンチャー企業だった。ところが現在は、プロ野球チームを所有するほどの有名企業へと躍進している。

ブロードバンドの爆発的普及にともなって、インターネット上にあらゆるビジネスの顧客がどんどん押し寄せている、といっても過言ではない。時代は変わった。世はインターネット・マーケティングの時代なのである。今は何をするにも、インターネットを検索するようになった。

ネット起業とはホームページを介して商品やソリューション（問題解決方法）を売ることである。ホームページは 24 時間日本全国を飛び回ってくれる営業ツールである。

たとえば、筆者が眠っていても、食事をしてい

表 1 ネット起業の分類

① 商品を販売する（仕入れが必要）
・ 特産品/健康食品の販売
・ ヤフーオークションやアマゾンで手持ちの中古品販売
・ 本の背取り（ブックオフなどで安価で仕入れたものを上記で高値転売する）
② 商品を取り次いで、手数料を稼ぐ（仕入れは不要）
・ アフィリエイトなど
③ ソリューションを販売する（仕入れは不要）
・ コンサルティング、カウンセリング、コーチングなど

ても、風呂に入っている、筆者のホームページには日本全国から刻々人が訪問する。いや、日本全国のみならず、海外在住の日本人にも見ていただけるのである。筆者は今まで、米国・カナダ・ヨーロッパからも連絡を頂戴して、自分のソリューションを買っていただいている。

ネット起業は何を販売するかで、だいたい表 1 のように分類できる。

①の商品を販売するという形態では、どこでも買える商品では不可で、手に入りやすく、類似商

* コーチング実践会〔〒555-0001 大阪市西淀川区佃 5-12-5-905〕

品と差別化できる商品である必要がある。

たとえば、特産品とか健康食品である。これは商品仕入れが必要である。書籍など、手持ちの商品を売れば仕入れは不要であるが、これでは一時しか続かない。中古品を扱う場合は「背取り」（安価で中古品を仕入れて高値で処分する）というかたちをとらざるをえない。

いずれにせよ、商品仕入れが必要であるし、売れない時のリスクは覚悟しなければならない。これは運転資金も商品を保管する場所も必要なため、あまりお勧めできる方法とはいえない。

②のアフィリエイト（商品を取り次いで、手数料を稼ぐ）とは、ホームページさえうまくつくれば、何もしなくても収入が入ってくるので、人気は高く、数多くの成功例の本が出ている。しかし、実際にそうしたホームページをつくって大儲けすることは、そう簡単なことではない。

③は仕入れは発生しないが、特別なノウハウや経験は必要である。

筆者の場合は、自分の実社会での経験を活かすことで起業して、それをライフワークとしたかったので、③を選択した。それが現在行っている個人相手のコーチング業である。

個人相手のコーチング業とは、カウンセリングやコンサルティングを個人相手に電話やスカイプ（パソコン音声チャット）で行う仕事である。

ホームページに訪れてもらう

次に、ネット起業で最も大切なホームページについて述べてみたい。コーチングを一例として話を進める。

コーチングを受けてみたい人は、おそらく「コーチング」という言葉で検索エンジンを検索することだろう。大阪府在住の人であれば、「コーチング 大阪」あるいは「コーチング 関西」で検索するかもしれない。このように、検索エンジンを経由してホームページに訪れてもらうわけである。もちろん、検索エンジンで上位表示される方が有利で

ある。

悩んでいる人は、コーチングという言葉を知らなければ、「カウンセリング」「悩み」「相談」といった言葉で検索すると思われる。そうしたホームページをつくって訪れてもらい、リンクで誘導して、それからコーチングのサイトに来てもらってもいいのである。

コーチングのホームページをわざわざ訪れる人は、何か悩みをもっているといって間違いないだろう。悩んでいないとしたら、それはコーチングに興味のある人である。ホームページを悩んでいる人、コーチングに興味のある人、に合わせた内容で構成すればよい。

ホームページを訪れた人は、ホームページを通読し、ホームページの説くところに共感して、連絡をとってくるのである。

ホームページは 自分でメンテナンスしよう

ホームページ制作というと尻込みされる人がいるかもしれない。しかし、ホームページを難しく考える必要はまるでない。

ホームページは基本的に、ワープロのファイルをインターネット空間に転送しただけのものである。インターネット空間にファイルを転送するのは転送ソフト（FTPソフト）で行う。一旦設定しておけばワンタッチで転送できる。メールやワープロができるのであれば、ホームページはちょっと練習するだけで、誰でもつくれるようになる。

ホームページは、自分でつくればお金がかからない。自作のホームページの見栄えが悪いというのであれば、主要なページだけは業者につくってもらう方法もある。しかし、手作りのホームページには、手作りの良さがあるものである。手作りのケーキには市販のケーキにない味わいがある。

業者につくってもらったホームページはそつがないのだが、商業的で冷たい感じがするものである。むしろ素人臭さで、親近感を演出するのも1つのやり方だろう。ちなみに筆者のホームページ

は(図1),すべて自作である。

ホームページ制作ソフトで有名なのは、『ホームページ・ビルダー』であるが、インターネット上ではいろいろなソフトが入手できる。入手しやすいソフトを使えばよいだろう。

いずれにしても、ホームページの文面は自分でメンテナンスできなければならない。インターネット・マーケティングでは、文章を何度も直しながら、ホームページを進化させていく必要があるのである。その修正をいちいち業者に依頼しなければならないようでは、費用もかかり、とても続かない。

トップページにこだわろう

トップページの役割は、読者を引き止めることにある。自分のホームページは、読者からしたら、多くのホームページの中のたった1つなのである。だから、数秒で価値を判断されてしまう。

いいたいことが分からない、趣旨の伝わらないページは論外である。トップページには、わけの分からないイメージ写真ではなく、興味を引きそうな文章を置き、まずは数秒読ませること、その一点に目的を絞る。

あなたも経験あると思われるが、あるホームページを一度読み始めると引き込まれて、ついつい最後まで読んでしまったり、ついでに他のページまで見てしまうことがあるだろう。トップページは、このように読者を引き止めることができれば大成功なのである。世の中のほとんどのページは数秒で飽きられるからである。

コツはある。1つは、トップページにあなたの写真を入れることである。もう1つは、あなたの体験談で読者を引き込むことである。

読者は、誰がこのホームページを運営しているか気になるものである。まして、読者は「お金を払ってあなたのソリューションを買おうか」と考えている人である。それには、トップページであな自身をアピールするべきである。人間臭い写

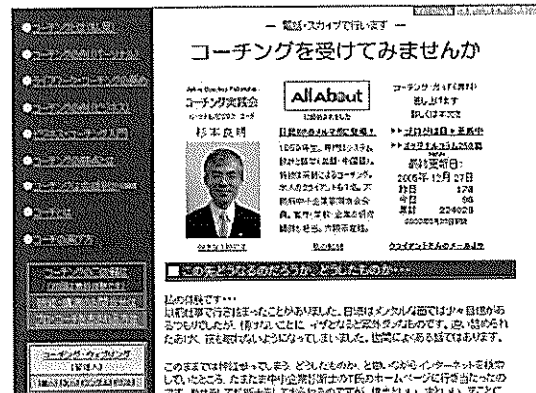


図1 筆者のトップページ
(<http://www.cwo.zaq.ne.jp/coach/>)

真が効果的だろう。その人間臭さが親近感をよび、抵抗感を消すのである。後は、あなたの体験談でちょっとした感動を呼び起こすのである(図1)。

そして、説明を入れる。あなたの提供するソリューションを受けたら、どのような良いことがあるのか、特にあなたのソリューションはどう優れているのか、という読者の「利益」を明確に表現する。読者は「利益」がないとお金を払って、あなたのソリューションを買おうとは思わないはずである。

ソリューションを あなたの切り口で語ろう

たとえば試しに「コーチング」で検索して、いろいろなコーチングのホームページに当たってみてほしい。

「このサイトはよくできている」「この人に連絡をとってみたい」などと思わせるサイトがある反面、ありきたりで似たり寄ったりの陳腐なサイトも多い。

その他大勢で片づけられるホームページなら、存在意義がないといえる。ぜひともあなたの提供するソリューションの良さを、あなたの切り口で語るべきである。ホームページを読んだ人に他の誰でもなく、あなたのソリューションを依頼した

いと思ってもらう必要がある。

無料レポートを準備しよう

とはいえ、読者はホームページで、初めてあなたのソリューションを知った可能性がある。いきなり申し込み手続きをするのは、心理的抵抗もあるだろう。

そこで、資料請求をしてもらって、無料レポートを送るようにする。無料レポートといっても、郵便で送ると手間や送料負担が大変であるから、返信メールからリンクを張って、PDFの小冊子をダウンロードできるようにする。

資料請求してもらえば、その読者は当面引きつけておくことができる。注意すべきなのは「無料レポートで売り込んではいけない」ということである。あくまで情報提供にとどめ、抵抗なく読者がソリューションに申し込めるようにするのがポイントである。

コンテンツを増やし SEO 対策をする

ホームページは、1 ページからでもホームページである。しかし、ある程度の情報量を扱っていないと、やはり格の低さは否めない。コンテンツは徐々に整備していくべきである。検索キーワードで1位をとるようなホームページは、たいてい総ページ数が100ページを超えている。

検索エンジン上位表示対策は、別名 SEO (search engine optimization) として知られている。検索エンジンで検索ワードに対して、上位表示されるようにホームページを対策することである。

ブログは必ずつくろう

ホームページはどうしても「よそ行き」の文面になりますので、ブログを併用すると、なお良いだろう。ブログは、普段着のあなたをアピールする絶好のツールである。ホームページ・ブログ間は自由に行き来できるようにリンクを張っておく。

ブログは文章だけよりも、写真も使って視覚に訴えた方が目立ち、訪れて楽しいものである。インターネット上にはフリー写真のサイトが数多くあるので、写真をもらってくるのもオススメである。

IT の使用で留意するポイント

コンピューター・ウイルスには、まれにアクセスしたホームページから感染することがあるようだ。しかし、たいていはメール経由で感染すると考えて間違いないだろう。世の中には添付ファイルにウイルスが潜んでいる、いわゆるウイルス・メールが氾濫している。それに加えて、どこの誰からとも分からない迷惑メール(スパム・メール)が社会問題となっている。

最近のプロバイダはウイルス・メールを自動的に削除する機能(ウイルス・チェッカー)やスパム・メールを自動的に選別する機能(スパム・フィルター)をオプションとして提供してくれている。たいてい無料で使用できる。設定は自分のIDでプロバイダにログインし、設定を変更すればOKである。ただ、現状のスパム・フィルターは不完全で、スパム・メールを見逃してしまう不具合や、通常のメールをスパムとして認識する不具合が残っているので、注意が必要である。

多くのホームページでは所有者(ウェブマスター)と連絡をとりたい場合、タグをクリックするとメール・ソフトのメッセージ作成画面が立ち上がるようになっている。しかし、このつくり方をしているかぎり、容易にメールアドレスが流出して、迷惑メールの原因になる。そうならないためには、メールアドレスを画像で表示するなど、CGI(ホームページ専用の入力画面でメールアドレスが分からない)を使用することになる。

以前、筆者のホームページを「いのちの電話」と混同する人がたまにいた。当時、ホームページに電話番号を載せていたのだが、突然電話がかかってきて、相談にのってほしいと言われたこと

がある。「まずはサイトから申し込んでください」と言うのと、必ずなしのつぶて。こんなことがしばしば続いたある時、こちらが就寝中の夜半1時半頃に電話がかかってきて、電話口に出ると、相手が「これから自殺するところだ」と言うのである。寝込みを襲われて、どこの誰とも分からない人物から「自殺したい」と言われると、不気味を通り越して恐怖感すら覚えた。そうしたことがあって、サイトから電話番号を削除し、今はFAX番号だけを載せている。

インターネットではいずれにせよ、匿名の他者が自分へアクセスすることをどの程度制限するかが問題になってくる。

女性の場合は、メールアドレスや住所や電話番号の取り扱いに特に注意が必要だろう。ストーカー被害にあう可能性があるからである。筆者のようにホームページに住所や電話番号を掲載するのは考えものである。とはいえ、あまりガードが固いとネット起業どころではなくなる。このあたりが悩ましいポイントである。

おわりに

インターネットで起業系のサイトを見ると、数々の成功体験が書かれている。そして、そのノウハウと称して小冊子を販売している。また書店

の平積みでは、驚くほどの「起業マニュアル」が並んでおり、成功体験がちりばめられている。

もちろん、初期にはそうした教材を買って勉強するのはいいだろうし、おおいに参考にすればよい。しかし、必ず卒業しなくてはならない。ああいったマニュアルをいくら読んでも、起業できるわけではないである。ますます混乱していただろう。

あえていえば、そのような本を買っているうちは起業できないのである。買うのをやめて、初めて起業できるのである。起業のセンスは、他人の成功体験に金を払うという行為を離れたところにあるからである。

そのためには、他人の成功体験を額面どおり受けとめず、割り引いて受けとめる、という姿勢が大切である。起業した人というのは、ある意味みんな山師で、成功体験は商売ネタだからである。「どうせ大したことないのだろう」と思えない人は、起業とは無縁である。

とにかく、人から教えられることを卒業することが起業の条件である。他人から発想のヒントをもらうのはいいが、教えてもらおうというのは論外である。他人に金を払うのはほどほどに、「ケチでなければ起業なんてできない」は、筆者の実感である。

不安を乗り越えた家族の体験は、私たちに選択の道と勇気を与えてくれる

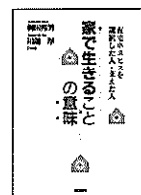
家で生きること の意味

在宅ホスピスを選択した人・支えた人

◆ 柳田邦男・川越 厚 共編

好評
発売中

同じ画家である娘がみた父の最後の仕事、家でも治癒の可能性を考え続ける夫婦、すべてを捨てる覚悟でケアに取り組む家族、病気になる前は会話のない生活を送っていた夫婦、かけがえのない親友を失った方……、そして本人・家族を支援する在宅医、訪問看護師たち。百人百様の生き方・死に方を通して、家で終末期ケアにあたる豊かさが語られる。人生に迷った際に読む本。



●定価(本体1,800円+税)
送料290円 四六判 230頁
ISBN4-902249-17-0

株式会社 青海社

〒113-0031 東京都文京区根津1-4-4 河内ビル
TEL 03-5832-6171 FAX 03-5832-6172 郵便振替 00140-4-258811
ホームページ 青海社 (検索)