

水道工事事業者に ホームページは必要か？

～ホームページを導入する判断基準を解説～



水道工事業界のお役立ち情報をお届け！

水道総合ポータルサイト【スイポ】

- **ホームページを持つ目的**

- **ホームページの必要性**

- 目的① 一般のご家庭向け

- 目的② 一般企業向け

- 目的③ 元請けさんが取引先

- 目的④ 採用目的

- 目的⑤ 会社情報の認知目的

- **まとめ**

ホームページはそもそも何のために作るのか？



ホームページの目的によって
必要性が異なります

- | | |
|--------|---------------------------------|
| ・販売 | : ネットショップ、amazonやモノタロウ |
| ・集客 | : 問い合わせからの営業活動 |
| ・採用 | : 求職者に会社を知ってもらい、マッチングした人材を採用 |
| ・認知 | : 会社の情報や内容を公開し、理解を促す |
| ・信頼性向上 | : 広く世間に向けて会社の情報を公開することで公共性をアピール |

①一般のご家庭に向けて 新規顧客獲得が目的

ホームページは「必須」



現在も営業（新聞やチラシ広告、ダイレクトメール、飛び込み営業など）を行っていらっしゃるかと思いますが、ホームページを作ることによって新たな受注ルートが確立でき、今作っている営業ツールにホームページの情報をプラスする事でより会社の事や仕事の内容を知ってもらえます。

問い合わせをもらってから営業に行くことが可能なため、受注につながる確率も高くなります。

特に、今現在すでに一般のお客様から電話で問い合わせがあるという方は、「御社は探されている証」です。

ホームページなら、24時間問い合わせが受けられるため、会社に不在の場合の問い合わせにも、対応が可能です。

②一般企業がターゲットで お客様の獲得を目的

ホームページは「作った方が良い」



一般企業様に営業していく場合も、ひとつの販路としてホームページはあった方が良いです。

ただ、「一般のご家庭に向けた新規顧客獲得が目的」の場合と比べて、一般企業の方がホームページからの集客の難易度は少し高いです。企業様の場合、問い合わせ担当者と決済者が別の場合が多いからです。

普段の営業活動でお仕事が回っているのであれば、ホームページを作っても売り上げに対する貢献度は低い可能性があります。

その場合は「会社案内を目的としたホームページ」で費用を抑えて作れば十分な場合もあります。

③元請けさんが取引先で 新たな会社さんとの取引が目的

ホームページは「あるに越したことはない」



ゼネコンや工務店さん、ハウスメーカー、発注してくれる下請けさんなど新しい取引先を増やしたいなら、ホームページがあった方が良いでしょうが、難易度が高くなるため「長期スパンで<ホームページを運用していく事>を考える必要があります。

地道に現場で評価してもらって、業界内での評判をあげていて、人脈を広げる営業活動をして・・・
ホームページでもそれと同じような活動が必要になってきます。

ただ、ホームページを作る事で信頼性を上げたり、URLやQRコードを名刺に載せて営業する事で
担当者だけではなく、いろいろな人に自分の会社を認知してもらうための営業ツールとしてホームページは武器になります。

④新しい人材の採用が目的

ホームページは「必須」



「ハローワークに求人を出しても応募が来ない」という会社様に多いのが、ホームページがないことです。

求人票とあわせて、必ずチェックされているのが、その会社のホームページです。

求職者は常に不安を抱えています、「安定して働ける会社なのか」「会社の考えに共感できそうか」

「社風は自分と合っているか」など、その不安を解消するために、必ず情報収集を行ないます。

そのためホームページがない会社は、そもそも検討の土俵にさえ上がらないことがほとんどです。

また求人票は情報が少なく限られているので、求職者に信頼度の高い情報与える場所を作る事が重要です。

そうすると会社の内容を理解してから応募してもらえるので、マッチング率も高くなります。

特に新卒や第二新卒の場合、本人だけでなく、親御さんや学校の就職支援担当の方が企業情報を調べる可能性も

あって、ホームページの役割は重要になってきます。

⑤ 会社情報の認知が目的

ホームページは「あった方が便利」



紙の会社案内と違うのは、情報の更新や修正がすぐに出来る事と掲載の自由度が高い事です。
移転や仕事内容の追加などがあった場合はもちろん、写真の入れ替えなども簡単に刷りなおす必要もありません。
動画も掲載できますし、紙に比べて圧倒的に多くの情報が掲載できるので発信の自由度が高まります。
また、名刺にURLやQRコードを掲載しておけば立派な営業ツールが一つ増えます。
お客様や取引先を紹介してもらおう場合も、メールにURLさえ記載して送って貰えばOKです。
URLは知らぬところで一人歩きしてくれる可能性があります
不思議と社会的な信頼度があがります。銀行が融資をする場合、融資担当者は企業のホームページを見にくると言う話も、耳に挟んだことがあります。

- ① 一般のご家庭向け
- ② 一般企業向け
- ③ 元請けさんが取引先
- ④ 採用目的
- ⑤ 会社情報の認知目的



自社に当てはまる
必要性と費用対効果で考える

どれか一つだけと言う考え方ではなく、それぞれを組み合わせで考えます。
もちろん外部の制作会社に制作を依頼すれば、費用もかかりますので
〈費用対効果〉と〈必要性〉を合わせて考えていく事が必要です。



ご利用の際の注意事項

本資料は著作権法で保護されている著作物です。

利用に関しまして以下の点にご注意ください。

- 本資料の著作権はスイポ運営委員会に帰属します。
- 本書の一部または全部を印刷媒体、画像媒体、インターネット媒体、講演会等に著作権者の許可なく複製、転載、加工、転売することを禁じます。
- 本資料で知り得た情報について第三者に開示することを禁じます。
- 本資料の内容を実行して、予期せぬ損害が発生した場合、著作者がその結果に対して責任を負うものではありません。
- 上記に違反した場合は法的措置を執る場合がありますのでご注意ください。



水道工事業界のお役立ち情報をお届け！

水道総合ポータルサイト【スイポ】

新企画、随時更新中！今すぐチェック！



今すぐ
アクセス！

QRコードを読み取って
アクセスして下さい！



今すぐ
アクセス！

QRコードを読み取って
アクセスして下さい！



【スイポ】をご覧の皆さまから川柳を募集しています。
水道工事業界や現場にまつわる共感ネタを、五・七・五の川柳にし
てみませんか？
貴方様からのご応募お待ちしております。

水道工事業界の人たちって、ぶっちゃけ儲かってる？儲かってい
ない？お休みは週1日？週2日？使っているSNSは？などなど。
同業の方の見たい！聞きたい！知りたい！気になる情報を投票結
果から今すぐチェック！

