



《プラスチック段ボール業界》 Webサイト診断

Webサイトの評価には、アクセス数などの客観的な指標だけでなく「実際にWebサイトを訪れたユーザーがどのように感じるのか」という主観的な評価も重要です。この資料では、製造業専門Webマーケティングコンサルタントの視点から、各企業のWebサイトを主観的に評価しコメントしています。業界内では得ることが難しい第三者の意見として、Webサイトの改善にお役立ていただければ幸いです。

診断日：2020年10月



目次

□株式会社ヤマコー P.3

□株式会社トモエ P.4

□株式会社トーコン P.5

□お問い合わせについて P.6

※本資料では、執筆者宮本が特に気になった3社のWebサイトを対象に診断を行っています。
※Webサイト調査時の検索順位を元に上位順に紹介しています。

◇執筆者紹介

宮本 栄治（株式会社コスモブレインズ取締役）

「これまでの経験を活かし第一印象からWebサイトを診断しました。個人の主観による診断ではありますが、成果を上げるサイト、失敗するサイトには共通点があるものです。対象企業すべてのサイトを比較したうえで、各サイト問題点を1点取り上げさせていただきます。」

《個人ブログ》

「製造業のWebマーケティング」URL : <https://ejimiyamoto01.blogspot.jp/>

株式会社ヤマコー

診断URL : <http://www.yamakoh.com/>



● 診断内容

この診断ではWebサイトを見た第一印象から特に気になった点に絞り述べさせていただきます。

トップページのキャッチコピー「激安と即日出荷、10万社の実績と安心のリピート率90%、1個から制作OK」が貴社最大の強みだと思います。ただ残念ながらサイトコンテンツからはこのセールスポイントが伝わってきませんでした。まずキャッチコピー自体が目立っていないので、もっとメリハリを付けるとインパクトが与えられるはずです。例えば「激安」の部分は、具体的な数字を出すことでよりユーザーに興味を持ってもらえると思います。

また「納品事例」も改善の余地がありそうです。現状は実績の多さをPRするために使われていますが、貴社の強みを伝えるために利用したほうが効果的です。事例数はそんなに必要ないので、「安さ」「速さ」といったセールスポイントが伝わるよう事例を紹介してみてもいいでしょうか。ユーザーが貴社を選択する際の良い判断材料になると思います。

最後に「用語集」はこのサイトに必要ないと思います。コンテンツの見直しなども含め、そろそろサイトリニューアルを検討する時期かもしれません。

株式会社コスモブレインズ
宮本 栄治

株式会社トモエ

診断URL : <http://www.tomoe568.co.jp/>



● 診断内容

この診断ではWebサイトを見た第一印象から特に気になった点に絞り述べさせていただきます。

すっきりとしていて見やすいのですが、いま一つ貴社の強みが伝わってこない、当たり障りのないWebサイトになってしまっています。“プラスチック段ボール制作のパイオニア”というキャッチコピーを裏付ける、確かな証拠がないのです。「トモエは自社一貫体制」というのが売りだと思いますが、これによりユーザーはどのようなメリットが得られるのか？もう少し掘り下げてみてはいかがでしょうか。製品情報も残念ながら「プラスチック段ボールとは？」といった製品の特徴紹介に留まってしまっています。素材なので他社との違いを打ち出すのはなかなか難しいのかもしれませんが、貴社の製品を実際に使用した「制作事例」や「目的やシチュエーションに応じて製品を選べるナビゲーション」「よくあるご質問」など、ユーザー目線のコンテンツがあると親切です。このWebサイトを通じてどんなターゲットにどのようなことを伝えたいのか、この機会に再度検討してみてもはいかがでしょうか。

株式会社コスモブレインズ
宮本 栄治

株式会社トーコン

診断URL : <http://www.pladan-kako.com/>

プラスチックダンボールの通い箱等の加工

**プラダン加工.com**
特殊加工・オーダーメイドのプラダン

TEL**045-370-8850**
神奈川県横浜市金沢区鳥浜町4-11

無料見積もり・お問い合わせ、お気軽にご連絡ください
● 無料見積もり ● お問い合わせ

プラダンとは プラダンアドバイザー 商品案内 プラダン制作事例 納品までの流れ よくある質問

● プラダンケースA式 ● プラダンケースB式 ● プラダンケースC式 ● プラダンケースS式 ● スチールパレット

ご要望に応じてプラダンをカスタマイズ

**厚み・サイズ・重さ編**

- ① 長尺の箱がほしい
- ① 重量に耐えられるケースがほしい
- ① 輸送用ケースがほしい
- ① ノートPCが5台入る箱がほしい
- ① 70kgに耐える箱がほしい

詳細はコチラ

**対象編**

- ① シャンデリアを安定して収納・運搬できる箱がほしい
- ① 液晶テレビを収納するためのケースがほしい
- ① プレゼンで使用するディスプレイを収納するケースがほしい

詳細はコチラ

**機能・用途編**

- ① 地面に規制表示をペイントするための治具がほしい
- ① 展示会で使用する屏風がほしい
- ① 部品の塗装をするためのマスキング治具がほしい

詳細はコチラ

**ダン吉からのお知らせ** 制作事例「動物・城モチーフ」をUPしました！
● 無料見積もり

● 費用事例から商品を探そう **プラダン制作事例**

● 診断内容

この診断ではWebサイトを見た第一印象から特に気になった点に絞り述べさせていただきます。

“ご要望に応じてプラダンをカスタマイズ” というコピーが真っ先に目に入るなど、カスタマイズをウリにしていることが伝わるサイトです。「プラダン加工.com」というわかりやすいサイト名やカスタム事例が充実していることからそのことがよくわかります。一目見て目的ごとの事例を確認でき、そこから無料見積もりフォームまでスムーズな導線が用意されている点にも好感が持てるのですが、肝心のお見積りフォームがハードルを高くしてしまっていると感じました。入力項目が多く、「オーダーメイド」と「カスタムメイド」の違いや「資材・材料」各種の違いも直感的にわかりづらいです。まずはユーザーから連絡をしてもらうことが第一なので、フォームは少しでもストレスの少ないものにすることを心がけましょう。また【プラダンとは】内にある「プラダン比較ガイド」も良いコンテンツなのですが、製品ページへのリンクを追加した方が親切です。

製品情報の載せ方が難しい商材を【プラダン制作事例】や【プラダンアドバイザー】といったコンテンツでうまくアピールできているので、もう一歩丁寧なサイト作りをすることでより良いサイトにできると思います。

お問い合わせについて

コスモブレインズは
製造業専門でWebマーケティングの支援をしている会社です。
お問い合わせなどございましたら、下記までお願いいたします。



株式会社コスモブレインズ

〒169-0075
東京都新宿区高田馬場2-14-2 新陽ビル2階

TEL:03-5843-3321

E-mail: webinfo@cosmogroup.co.jp

URL : <https://www.webplus-listing.com>

担当：宮本

社 名	株式会社コスモブレインズ
資本金	1,000万円
従業員	15名
代表者	石井 邦道
事業内容	・ Webマーケティング支援 ・ リスティング広告運用代行 ・ Webサイトの企画・デザイン・制作

(2020年11月現在)