

《テント倉庫業界》 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:2019年10月



- □株式会社ビニテン P.3
- □山口産業株式会社 P.4
- ■東海テント株式会社 P.5
- □株式会社デポレント P.6
- □株式会社ハシマシート工業 P.7
- □お問い合わせについて P.8
- ※本資料では、執筆者宮本が特に気になった5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した。」

《個人ブログ》

「製造業のWebマーケティング」URL: https://eijimiyamoto01.blogspot.jp/

株式会社ビニテン

診断URL: http://big-tent.net/



●診断内容

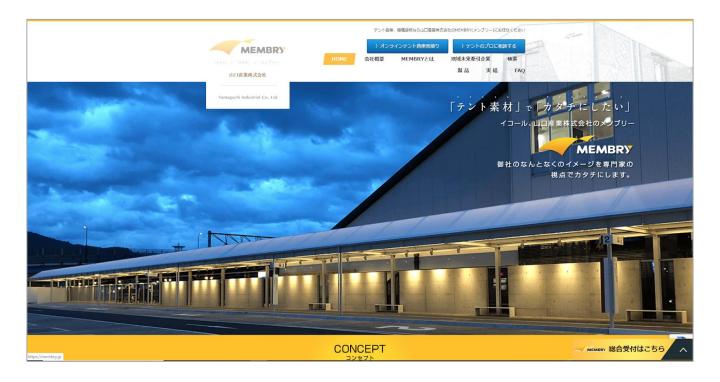
この診断ではWebサイトを見た第一印象から特に気になった点に絞り述べさせていただきます。

他のサイトにはないユニークなコンテンツが多くあるWebサイトです。「張り替え・修理」
「失敗しないテントの選び方」「テント倉庫 導入ガイド」「対応エリア」「ベストプライス保証」などよく考えられていると思います。その反面、サイト内の情報の整理整頓ができておらず、ゴチャゴチャしていて読みづらかったです。グローバルメニューが9つもあることも情報の整理整頓がうまくできていないことを端的に表しています。また【各種ご案内】というメニューもあまり感心できません。これでは「その他の情報」と言っているようなもの。せっかくの良いコンテンツ(例えば「建築確認申請」「安心1年保証」「耐用年数」「設置・施工事例」)が埋もれてしまっています。Googleインデックスページ数も200ページに満たないWebサイト。この規模ならば、情報の整理整頓ができていればゴチャゴチャした印象を与えることはまずありません。サイト全体を通して一番伝えたいメッセージは何か?サイトコンセプトをしっかり固めた上でコンテンツの整理整頓をすれば、気持ちよく閲覧できる良いサイトになると思います。



山口産業株式会社

診断URL: https://membry.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。

インパクトのあるメインビジュアルでテント倉庫と膜構造物の専門企業であることが伝わります。 【製品】や【実績】も、初心者でも簡単に自分に合ったものが選択でき使い勝手が良かったです。 特に【実績】は「製品で選ぶ」「サイズで選ぶ」「建築場所で選ぶ」「膜材で選ぶ」とわかりや すく、目的に応じた事例が簡単にチェックできました。そこから各営業所の特設サイトへのリン クもあり、導線も確保できています。良いサイトですが多少気になったこともありました。それ はグローバルメニューが増え、若干使い勝手が悪くなってしまったことです。新設した【地域未 来牽引企業】のページは情報が少ないので【会社概要】に含めてしまったほうが良いのではない でしょうか。また同ページ内「LEDIX」での会社紹介はわかりにくかったです。レベルの高いサ イトなだけにもったいないなと感じました。



東海テント株式会社

診断URL: https://www.tokai-tent.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。

シンプルなWebサイトでストレスなく閲覧することができました。一番良い点はお問い合わせまでの導線がシンプルなことです。しかし、他のサイトと見比べるとやや情報量が少ないのが気になります。よく言えば写真中心でストレスが少ないのですが、悪く言えば文章が少なく内容が薄くなっています。テント倉庫は決して気軽に導入できるものではないはず。詳細に情報を比べて検討をしたいユーザーだと物足りなく感じるかもしれません。自社の強みを掘り下げて詳しくコンテンツを作ること。そして、ユーザーの困りごとに寄り添うコンテンツを用意する必要があります。お問い合わせまでのシンプルな導線をキープし、より説得力のある情報を用意することがこのサイトの課題です。それから、各製品カテゴリー(大型テント、荷捌きテント、張替・リニューアル、スポーツ施設)の実績紹介にブログを利用していることで、グローバルメニューの【施工例】とは別管理になってしまっていることも導線を悪くしており気になりました。少しの工夫でもっと魅力的なサイトになると思います。

株式会社デポレント

診断URL: http://www.depotrent.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。

2018年8月のリニューアルでずいぶん良くなったと思います。だからこそ惜しいと感じたのがキャッチコピー。"必要な時だけ、必要な量(もの)を"だけでなくもう一言「テント倉庫レンタル」という言葉があっても良いと思いました。レベルの高いWebサイトではありますが、コンセプトをもっと尖らせることでさらに良いサイトになりそうです。それには自社の強みを突き詰めるべき。具体的には「レンタル」を前面に出して、他サイトとの違いを明確にすることをお勧めします。レンタル、そして中古品の買取と再販売を組み合わせることでユーザーがどのようなメリットを得られるのか?伝えることに注力すれば、選ばれる理由は自然に浮かび上がります。よく読めば良いところがわかるのですが、ユーザーは一瞬のうちにサイトを評価します。だからよく読めばわかるのでは意味がありません。アピール内容には太陽工業グループという強みも外せません。例えばグローバルメニューを【テント倉庫レンタル】【中古品買取】【中古品販売】【導入事例】【企業情報】とし、それに合わせてコンテンツをブラッシュアップすることで、より刺さるメッセージを伝えることができるのではないでしょうか。



株式会社ハシマシート工業

診断URL: http://www.hashima1010.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。

「低コスト」と「工期短縮」を売りにしておりとてもわかりやすいメッセージです。2,300件以上の施工実績があるのでノウハウも豊富なんだろうなと期待感が持てる導入。だからこそ"完全自由設計""最短2日で完成""設計~施工まで社内一貫対応"についてコンテンツを用意して欲しかったです。「低コスト」と「工期短縮」をどのように実現してくれるのか?その根拠を示すことが課題です。もう1つもったいないと感じたのは施工事例。2,300もの実績をアピールするなら施工事例の紹介が素直な一手なのに、グローバルメニューに施工事例がないのが不思議でした。悪いことから書いてしまいましたが、このサイトには見習うべき点も多くあります。その1つが【製品案内】。ユーザーの悩みを起点に、その解決策として製品を紹介しています。簡単に見えてなかなかできることではありません。ソーシャルメディアとの連携もできているレベルの高いサイトです。

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1-30-14 コルティーレ高田馬場6F

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 16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

(2019年10月現在)