

## 自社サイトを敏腕営業マンに

前回は、「SEOにおけるキーワードの考え方(内部要因)」というお話をいたしました。小さな会社がインターネット上で戦っていくには、まず第一に検索エンジンの1ページ目、それも5番目までに表示されることを目標に、SEOと呼ばれる最適化作業をしていく必要があります。今回はその後半、リンクを集めること(SEOの外部要因)についてお話します。前回のキーワードですが、実はいくら優れた内容をページに収めても、それだけでは検索エンジンの上位表示はかないません。他のサイトからのリンク(被リンク)を集めることで、両輪のバランスが取れSEOが機能します。

さてこの被リンク集め、基本的にはたくさん集めたほうが検索エンジンの評価が上がります。つまり多くのサイトに支持され参考にされているため、「リンクされている = 良いサイトなので上位に表示しよう」という概念にそっています。しかし、ただ多ければ良いという単純なものでもなく、インターネット上で「スパム(迷惑サイト)」と認識されているようなサイトからリンクを受けていると、リンク先のあなたのサイトまで「スパムかもしれない」という判断をされてしまう可能性があるため注意が必要です。そういうことまで含めてかんがみると、究極的には自前でリンク元のサイトをたくさん作って、そこから上位表示したいページをリンクするのがベストということになります。もちろん、あなたのサイトが普通に見てとても素晴らしいコンテンツを有していて、自然と多くのサイトからリンクされれば最高ですが、商用サイトであればあるほど、なかなかリンクなどしてくれません。



そこで登場するのが、ご存知ブログです。「社長ブログ」でも「課長ブログ」でもいいですから、ブログをアップできる社員さんを総動員して、いろいろなブログポータルでブログを開設しましょう。なるべく数多くの種類があったほうがいいです。Seesaa、jugem、FC2、アメーバブログ、ライブドアあたりが使いやすいでしょう。

そして、そのタイトルやサブタイトルを付けるときに重要なのが、前回説明しましたキーワードです。自社の商品、サービスになるべく関連付けてSEOを意識したものにします。例えば「岐阜県大垣市でシミ抜きが得意なクリーニング店を営む社長のブログ」のように、検索してほしいキーワードをザッと散りばめます。

そして更新していく記事ですが、ブログの場合三日坊主が一番いけませんので、気軽に書ける内容がいいでしょう。例えば、毎日の食事の写真とその感想というように、仕事と無理に結び付けなくてもかまいませんので、それはそれで何かテーマを決めておくとファンがつきやすいというオマケも付いてきます。仕事に関する記事は、何かお知らせしたいニュースがあった時くらいで十分です。ただ、本サイトへのリンクは忘れないようにしましょう。

最近では、リンク元の有効なソースとして、Twitter(ツイッター)というサービスも登場しました。これはミニブログと呼ばれたり、チャットの変形ともプチメールとも言われている、つまりそれぞれのいいところを兼ね備えたかなり優秀なツールです。ブログなどとは比べ物にならないくらい気軽に出来ますので、これも被リンク用ツールとしてお勧めします。私はTwitterにハマってブログを書く回数が減りましたが、逆にTwitter経由でアクセスが発生するようになり、ブログのアクセス数はまったく減ってありません。検索エンジンとも相性がいいようですので、被リンク効果もかなり期待できるはず。Twitterは、まだスタートしたばかりですので、これからどんどん成功事例などが増えることでしょう。もしまだ始めていないならば、今が参入の最後のチャンスかもしれません。みなさんの業界で、まだTwitterをやっていない会社が多ければ、こっそり始めることです。半年後に「やっておいて良かった～」ときっと実感しますよ。

ちょっと脱線気味になってしまいましたが、ブログとTwitter、ぜひ続けていただければと思います。継続は力なりです。次回は「ブログとTwitterでブランディング！」についてお話します。