

WEB集客の 成功&失敗パターン 10選

あなたの集客はどっち？
成功する人・失敗する人の違いを解説！

Web集客の伴走サポーター 半沢まり子



あなたのWEB集客、 こんな悩みはありませんか？

- ✓ SNSやブログを頑張っているのに、お申し込みが増えない
- ✓ 「とにかく発信！」と思っているけど、何を投稿すればいいのかわからない
- ✓ フォロワーは増えても、売上にはつながらない

実は、Web集客がうまくいかない人には、いくつかの
「共通する落とし穴」があります。

この資料では「よくある失敗」と「成功するためのポイント」を
わかりやすく解説します。

「なるほど！」と思ったら、ぜひ実践してみてくださいね！

ペルソナの不明確さ

以前、ファイナンシャル・プランナーとして「家計に悩む子育て中の主婦」をターゲットに発信していました。しかし、家計管理や節約の**情報は世の中にあふれており、内容が埋もれてしまい反応はゼロ。**

そこで「離婚を考えていて、離婚前後の家計に悩む小学生ママ」に絞ったところ、状況が一変。

「離婚後の生活費シミュレーション」や「離婚前にやるべきお金の準備」など、より**具体的な情報を発信できるようになりました。**

その結果、メルマガ登録が増え、登録後の問い合わせ率もアップ！以前はほとんどなかった相談申し込みも継続的に入るようになりました。

ターゲットを広げすぎると発信がぼやけ、反応が得られません。誰に向けた情報なのかを明確にすることで、読者の心に響く発信ができ、結果につながるのです。

NG

ペルソナが大雑把でぼやけている。
(誰にも響かず反応がない)

OK

ペルソナを「実際に悩んでいる人物」として考えたら、良い情報発信ができて反応が良くなり、メルマガ登録につながった。

投稿が続かない問題

Examples

「SNSやブログを投稿しよう！」と思い立ち、Canvaを開いたり、WordPressの投稿画面を開くものの、「何を書こう…」と悩んでいるうちに1時間が経過。結局何も書けず、「また明日がんばろう」と先延ばしにする日々が続いていました。

しかし、お客様の悩みをリサーチし、よくある質問をリスト化。さらに、SNSに適した投稿の型やブログの書き方を学び、「お客様に響く型」を作って作業したところ、無理なく定期的な投稿ができるようになりました。

**投稿が続かないのは「何を書けばいいのか決ま
っていない」**から。事前のリサーチと型作りで、迷わずスムーズに発信できるようになったのです。

NG

「投稿しなきゃ…」と思うけど、何を投稿すればいいかわからず止まる。(結果、集客できない)

OK

お客様の悩みを洗い出し、投稿の型を作ると作業がスムーズになりお申し込みにつながるようになった。

デザイン重視の失敗

Examples

パソコン作業が得意だったため、独学でホームページを作成。おしゃれなフォントや画像を多用し、**女性受けしそうなデザイン**にこだわりました。しかし、お申し込みはゼロ…。ある日、ホームページを見た起業女性に「素敵なデザインだけど、何をしている人なの？サービスの案内はどこ？」と言われてハッとしました。**デザインを優先しすぎて、サービス内容が分かりにくく、お申し込みボタンも目立たなかった**のです。

そこで「**見やすさ重視&思いが伝わる**ホームページ」に作り直し、サービス内容を明確に、申し込み導線も分かりやすく設計。その結果、お問い合わせやお申し込みが増えるようになりました。

ホームページは「デザイン」も重要ですが、それ以上に「**伝わること**」が大切。見た目にこだわると、機会損失になってしまうのです。

NG

おしゃれなホームページを作ったのに、「何をしてる人なの？」
「サービスの案内はどこ？」と
言われ、申し込まれない。

OK

「**見やすさ重視&思いが伝わる**
ホームページ」にしたら、
スムーズに申し込まれるようになった！

自己満足発信

Examples

「このサービスは〇〇ができて素晴らしいんです！」と発信しても、「いいね！」もなければ、お申し込みもゼロ…。一生懸命アピールしているのに、なぜ**反応がない**のかわかりませんでした。

そんなとき、知人に「それってお客様にとって何がいいの？」と言われハッとしました。

私は「サービスの良さ」を語るばかりで、「**お客様にとっての良さ**」を伝えていなかったのです。

そこで、「このサービスを使うとどうなれるのか？」を意識。例えば、「文章を考えるのが苦手でも、お客様の心に響く言葉がスルスル思いつくようになり、集客に悩まなくなります！」と伝えるようにしました。

すると「まさに私のこと！」と共感する人が増え反応もアップ。申し込みにもつながるようになり、発信は「伝えたいこと」ではなく、「**お客様が知りたいこと**」を語る**ことが大切**なのです。

NG

サービスの魅力を伝えているつもりなのに、「いいね！」もなければ、申し込みはゼロ…。

OK

お客様目線でベネフィットや悩み&解決法を語るようにすると、「自分のことだ！」と感ぜてもらえ、反応が増えた。

動線のミス

ブログやSNSで一生懸命発信しているのに、お申し込みがゼロ…。アクセスはあるのに、なぜ誰も申し込まないのか不思議でした。

どうやら申し込みページのボタンの色が背景と同化していて目立たず、お客様が迷子になっていることが判明。さらに、お客様の申し込み意欲が高まるポイントにリンクがなく、「どこから申し込めばいいの？」と分かりにくい状態だったのです。

そこで、「**ここから申し込める!**」と明確に伝えるよう改善。ボタンの色を目立つものに変更し、適切な位置に配置。SNSの投稿でも「**詳細&申し込みはプロフィールのURLへ!**」と誘導しました。

すると、迷わず行動できる人が増え、申し込み率がアップ! 発信を頑張っているのに成果が出ない場合、「**お客様がスムーズに行動できる仕組み**」が整っているかを見直すことが大切です。

NG

ブログやSNSの発信は頑張っているのに、お申し込みがゼロ…。
(理由: 申込ページへのリンクが目立たず、お客様が迷子になる)

OK

「ここから申し込める!」と明確にしたら、申し込み率がアップ!

コンテンツの方向性ミス

Examples

「ファンになってもらうには、自分を知ってもらうことが大事！」と思い、活動報告や家族・趣味のことばかりを発信。しかし、フォロワーは増えず、お申し込みもゼロ…。

そんなとき、「仕事もプライベートも頑張ってるんですね。ところで、何をしている人なんですか？」と言われてハッとしました。私は「自分を知ってもらうこと」に必死で、**お客様が求める情報を発信していなかった**のです。

そこで、投稿のバランスを見直し、「**お客様の悩みに役立つ情報を8割、人柄が伝わる投稿を2割**」に変更。仕事に役立つノウハウを中心に発信し、時々、考えや日常をシェアするようにしました。するとフォロワーが増え、信頼も生まれ、申し込みもUP。発信は「独りよがりな日常」ではなく、**「お客様に価値を届ける情報」が軸になる**のです。

NG

人柄をわかってもらうために、普段の活動報告や自分が興味あることばかりを発信しているけれどファンが増えない…。

OK

お客様の悩みに役立つ情報を8割人柄がわかるような投稿を2割に切り替えたら、申し込みが増えた！

価格を見せないミス

Examples

「興味あります！」と言われるのに、なぜか申し込まれない…。理由を探ると、「**価格がどこにも書かれていない=高そう**」と思われ、申し込みをためらわれていることが分かりました。

たしかに、自分でも「価格が不明なサービス」には不安を感じるもの。そこで、サービスページに価格を明記し、内容を具体的に説明。さらに、選びやすいプランを用意し、「自分に合ったものを選ぶ」と感じてもらえるよう工夫しました。

すると、「安心して申し込めました！」という声が増え、申し込み率がアップ。一方で、**高額サービスや個別見積もりが必要な場合は、あえて価格を載せずに、お客様の関心を引いたほうが効果的なケース**もあります。

重要なのは、**お客様が不安を感じないように、適切な形で価格を提示すること**。見せ方を工夫するだけで、申し込みのハードルは大きく下がるのです。

NG

「興味はある」と言われるけど、**申し込まれない。**
(理由：価格が不明で「高そう」と思われる)

OK

「料金ページ」を作り、**安心感を出したら申し込み率アップ！**

「とにかく集客！」 マインドのミス

Examples

フォロワーを増やそうと、いいね営業やフォロバ狙いのフォローを繰り返し、告知投稿も頻繁に。でも、**一時的にフォロワーは増えても、少しすると減って、申し込みにはつながりませんでした。**

ふと「なぜフォロワーが定着しないのか？」と考え、過去の投稿を見返してみると、告知ばかりで「この人の発信を見続けたい！」と思われる内容がほとんどないことに気づきました。

そこで、「フォロワーを増やすこと」より、「**すでにいる人に価値を届けること**」にシフト。共感を生む投稿や、悩み解決につながる情報を中心に発信する形にしました。

すると、フォロワーの増加は緩やかでも、興味を持つ人が増え、申し込みにつながるように。集客は「人を増やすこと」ではなく、「**届ける価値を感じてもらおうこと**」が大切なのです。

NG

「とにかく人を集めなきゃ！」と、フォロワー集めや告知に必死。でも、反応がなく…。

OK

「価値を伝える」ことに集中したら、自然に申し込みが増えた。

すぐに結果を求めすぎるミス

Web集客できるように…と、週3回の投稿を3週間続けてみたものの、どうも反応がなく、モチベーションも下がって発信をやめてしまいました。

後から考えると、投稿数はたった9本程度。まだ認知すら広がっておらず、見込み客が「この人のサービスを受けてみたい！」と思うまでの**信頼構築には時間がかかる**ことに気づきました。

そこで、「今は**種まきの時期**」と意識を切り替え、発信を継続。過去の投稿も見直し、お客様の悩みに寄り添う内容を増やしました。すると、4~5ヶ月後に「前から気になっていました！」と申し込みが増え始めたのです。

Web集客は「**すぐに成果が出るものではなく、積み重ねが結果につながるもの**」。焦らず、コツコツ続けることが大切なのです。

NG

「投稿しているのに、申し込みがない…」と焦り、数週間でやめてしまう

OK

「種まきの期間」を意識し、継続して発信したら、徐々に申し込みが増えた！

集客の仕組みづくりの誤解

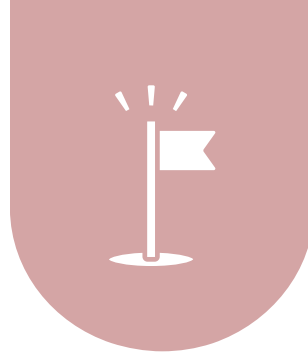
「一度Web集客の仕組みを作れば、あとは自動で申し込みが…！」と思い、LPやメルマガの導線を整え、SNSやブログの発信も頑張っていました。でも、なぜかLINEやメルマガの登録が増えず…。「ちゃんと準備したのに、なんで？」と不安になりながら、お客様のWeb上の動きをチェックすると、ブログを最初の方で読むのをやめてしまったり、LPの登録ボタンは押しているのにフォーム入力がされていなかったり…。**思っていたように次のステップに進めていないことが分かりました。**そこで、離脱しやすいポイントを見直し、ブログをリライトしたり、フォームの入力項目をシンプルにしたりと、小さな改善を積み重ねました。すると、少しずつ登録が！ Web集客は「**一度作れば終わり**」ではなく、**ちょっとした改善を重ねることで、安定した仕組みになっていくのです。**

NG

「一度Web集客の仕組みを作ったら、完全自動化できる」と思っていたが、申し込みが減少…。

OK

「最小限のメンテナンスで改善し続ける」ようにしたら安定的に申し込まれる仕組みになった！



あなたのWEB集客に活かしてみよう！

この10選を読んで、「私もやってたかも…！」と感じたことはありませんか？

Web集客は「気づき」→「対策検討」→「改善」のステップを繰り返すことで、少しずつ成果が出るようになります。

次のステップメールでは、

「Web集客でやりがちな5つの勘違い」について詳しくお伝えします！

- ✓ なぜ、発信を頑張っても成果が出ないのか？
- ✓ 無駄な努力をせずに、お客様に届く発信をするには？
- ✓ 成果が出る人と出ない人の決定的な違いとは？

このメールを読むことで「間違った努力をせずに済む」ので、楽しみにしててくださいね！



もっと実践したい方へ

「なるほど！」と思ったけれど、「じゃあ、私のWeb集客は、どこをどうすればいいんだろう？」と感じた方へ。そんなあなたにぴったりの相談会をご用意しました。

SNSに追われない毎日へ！
"申し込まれる私"になるための第一歩相談会

こんな方におすすめ

- ✓ 一般的な話じゃなく、私は何をするべきか知りたい
- ✓ Web集客、何から始めればいいのかわからない
- ✓ Web集客できるようになって、悩む時間を減らしたい


参加すると、こんな変化が！

- ✓ Web集客のやり方がわかり、やるべきことがスッキリ！
- ✓ 今すぐ直せる改善ポイントが見える！
- ✓ 実践ワークで、「自分にもできそう」と実感できる！

▼ 相談会の詳細 ▼



QRコードを読み取る
OR
下記リンクをクリック！

 [申し込まれる私になるための第一歩相談会](#)

Thank
You