

ITソリューションのリードを獲得するWEBサイトの作り方

「課題から製品を探す」のページはこうやって作るべき！

主な内容

ITソリューションを開発・販売するシステムインテグレーター（Sier）や、ITソリューションを販売する代理店向けのWEB活用ノウハウ資料。ITソリューションを開発・販売する企業のWEBには、たいてい「課題から製品を探す」というようなページが存在するが、そのページの作り方について詳細に説明した資料。

目次

1. ITのソリューション提案とはそもそも何か？
2. ソリューション提案の2つの注意点
 1. 部門ごとの課題の違いを知ること
 2. 課題が偏らないようにすること
3. 2つの注意点を踏まえた理想的なソリューション提案とは？
4. ソリューション提案するページの作り方6つのプロセス
 1. 課題を知る（課題を知る方法とは？）
 2. 解決策を考える（自社製品の特長と解決方法を連動させる）
 3. キーワードを決め検索市場を調べる
 4. 「問解手構造」でコンテンツを設計する
 5. ライティングしてページを作る
 6. デザインに落とし込んでページを制作する

[申し込みする](#)