**「説明が少ない！？」**

**ホームページを訪れるお客様が購買を決める判断材料は人それぞれです。**

**たいして読まずして、すぐに決めてくださる方もいます。**

**逆に、じっくり隅々まで読み込み、他社と比べながら判断される方も多くいます。**



**ちなみに、あなたはどっちタイプですか？＾＾**

もしあなたが前者のタイプだと、ご自身のホームページの見直しが必要かもしれません。

「自分だったら・・・」という基準で簡潔に伝えてしまいやすいからです。

大事なことは、**後者の方達にむけて「？」が見当たらない、ＨＰをつくるということです。**

後者の人がホームページに訪れた時、理解してもらうための工夫に欠けるホームぺージを見て、問合せをしたい、購入したいと思わないのです。ここまでやるか！っていうほど丁寧なホームページを作りましょう♪必ずその「思いやり」が人を動かしますよ♪