

ホームページについて

もう一度考える

その二

執筆担当者

芝崎 稔

最近、メールリングリストという言葉が耳にした事がある人いると思う。中には既に登録者もいるだろう。今回はこのメールリングリストを利用してHPのアクセスアップについて検討してみよう。そもそも、メールリングリストとは電子メールを使って、特定のテーマについての情報を特定のユーザの間で交換するシステム。簡単に言えば同じ趣味を持った人達のサークルで相互に情報交換をするような感じだ。メールリングリストは、特定のメールアドレスにメールを送ると、そのメールが登録メンバーに送られて、全員が読むことができる、同報配

信システムの一種だ。

このメールリングリストを次のような方法で活用しては如何だろうか。

メールの署名にURLを付けても、いつも送る相手が一緒ならば効果的には限界がある。しかし見ず知らずの人に一方的にメールを送つても怪しまれたり、下手をすれば見ずに削除されてしまう。そこで活用できるのがこの

メールリングリストである。前にも説明したが、例えば旅行が趣味のサークル（メールリングリスト）があるとする。このサークル内の雑談で「この時期は温泉周辺はハイキングするには最高だよ」とか「あたりの紅葉は絶景だね」といった発言をすればそれを聞いた仲間には温泉を気にかけるようになるだろう。では、旅行好きの集まったメールリングリストを探して御社もその

だろうか。

支配人でも女将でも結構だが、温泉の季節毎の特色などを発信（メール送信）してみよう。メールがメンバーに送られる。そのメールを見て興味を抱いたメンバーから御社のHPへアクセスするといった手法はいかがだろうか。また、このメールリングリストはメールを送信するだけではなく、もちろん受信も可能なので他のメンバーがした発言が手元に届く。先日行ってきた東北の温泉旅館の露天風呂は最高だった。等顧客の生の声が聞けるのである。また、お客様へこのメールリングリストを紹介して、より輪を広げてみるのも良いかもしれない。こういういったメールリングリストの見つけ方と具体的な登録方法について、は次回の紹介していく事としよう。