2024

「マーケティング」と「ブランディング」の気になる情報を毎月お届けする

# DAM TIMES

医療のマーケティング・ブランディングを支援するディーエーエム(DAM)が発行するニュースレター

# マーケティングトレンド

### クリニックホームページの検索エンジン対策 (SEO) について

こんにちは!早いもので今年ももう3月になりますね。この時期はティッシュを鼻に詰め込み赤い目をこすりながらの毎日です(涙)。さて今月号ではホームページを検索エンジンで上位に上げる対策 (SEO対策) についてご質問をいただく機会がありましたので、クリニックホームページの SEO 対策の基本的な考え方について改めてご紹介したいと思います。プログラムの話ではなく掲載されている内容についての話題になりますので、ぜひこの機会に自院のホームページをチェックされてみてください!



#### 医療は「YMYL」に該当

検索エンジンのシェアの大半は Google が占めていますので、Google の評価基準を把握することが近道になります。Google は検索品質評価ガイドラインで YMYL(Your Money or Your Life) = 「人々の健康、経済的安定、安全、または福利に重大な影響を与える可能性がある内容」として、特に厳格に評価する要注意ジャンルを7つ指定していて医療はそのうちの1つになります。

#### YMYL 7つのジャンル

- (1) ニュースや時事問題
- (2) 市民権・政府・法律
- (3) 金融・財産
- (4) 買い物・ショッピング
- (5) 医療・健康・安全
- (6)人々の集団・グループ (人種・宗教・国籍など)
- (7) その他(サプリメントや就職など)

#### チェックが厳しくなった背景にあるのがウェルクの問題

WELQ

きっかけは日本の大手 IT 企業が運営していた「ウェルク (WELQ)」という医療系の情報サイトの問題です。アクセスを集める目的で医学的に根拠のない内容や薬機法に違反する内容を多数掲載していたことが問題になり炎上。最後にはサイトが閉鎖となりました。

Google はこの問題以降、専門性のない人物が執筆した医療・健康系コンテンツの多くを検索結果から除外し、専門家が執筆した信頼性の高いコンテンツを高く評価するアルゴリズムを導入しています。

#### 重要なのが「E-E-A-T」

ではどんなことに気を付けてホームページを運営すれば良いのでしょうか? Google は E-E-A-T を意識するようにと言っています。 E-E-A-T とは「Experience (経験)」「Expertise (専門性)」「Authoritativeness (権威性)」「Trustworthiness (信頼性)」の頭文字です。



出典:https://find-a.jp/seotimes/2023-e-e-a-t-concept/



#### E-E-A-Tを参考にホームページを強化しましょう

経験・専門性・権威性・信頼性が伝わるように以下のポイントをチェックしてみてください。よく分からない点や現在のホームページを修正する点がありましたら当社にお気軽にお問い合わせください!

- 特定分野に関する正確で深い知識を提供するコンテンツを作成する
- 誰が執筆した文章か分かるようにコラムの最後などに執筆者の名前を入れる
- 経験・専門性の高さを伝えるために医師のプロフィールを充実させる
- 専門家や権威者の推薦があれば掲載する。または推薦者の WEB サイトからリンクしてもらう
- ページ内のコンテンツが信頼性の高い情報源やデータを引用していることを示す
- プライバシーポリシーや利用規約などの法的文書を掲載し信頼性を示す
- サイトのセキュリティを確保し SSL 証明書を使用する

## きょく ちょいテクニック

### 「グーテンベルク・ダイヤグラム」と「Zの法則」

E-E-A-T にそって内容を精査できたら、次はユーザーの見やすさを意識できるとなお良いと思います。ホームページ(だけでなくポスターやチラシもですが)のレイアウトには「グーテンベルク・ダイヤグラム」と「Zの法則」を意識してみると良さそうです。

グーテンベルク・ダイアグラムとは活版印刷技術の発明者と呼ばれるヨハネス・グーテンベルクが提唱した視線誘導の基礎となる考え方です。人は情報を見るときに左上から右下に視線が流れていく傾向があるため、4 つの領域に分けて掲載する情報を工夫します。

**左上** 一番重要なサイト名やロゴなどブランディングに必要な情報

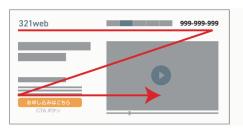
右上 メニューや日付や連絡先など次に重要な情報

左下 目立たせる必要がない注意書きや補足事項など

**右下** 目線の終着点。お問い合わせや購入などのアクションボタン

また、グーテンベルク・ダイアグラムに似ていますが、Zの法則という概念もデザイン業界では一般的に知られています。人は左上から Z を描くように視線をうつしていくというものです。下図を比較してみると右図の方が自然な感じがしままた。

グーテンベルク・ダイアグラム、Zの法則を意識して院内の掲示物やホームページを見直してみると良いと思います!







グーテンベルク・ダイヤグラム

出典:https://321web.link/readers-pattern/

お問い合わせ つり2-600-1121 (こんな感じ (^^))







