

5분 홈페이지 자가진단 체크리스트

홈페이지는 있는데 왜 문의가 없을까?

더 예쁘게 만드는 것보다
고객이 어디에서 멈추는지 발견하는 것이 먼저입니다.

홈페이지가 있다고 고객이 문의하는 것은 아닙니다.

홈페이지를 만들었는데 문의가 없으면 가장 먼저 이런 생각을 합니다.

“방문자가 부족한가?”

“광고를 더 해야 하나?”

“디자인을 바꿔야 하나?”

하지만 실제 문제는 다른 곳에 있을 수 있습니다.

무엇을 하는 회사인지 이해하지 못하거나,
자신에게 맞는 서비스인지 판단하지 못하거나,
신뢰할 근거를 찾지 못하거나,
어떻게 문의해야 할지 알지 못한다면 방문자는 문의로 이어지지 않습니다.

그래서 홈페이지를 다시 만들기 전에 먼저 확인해야 합니다.

“고객은 홈페이지 어디에서 멈추고 있는가?”

이 체크리스트는 그 지점을 찾기 위한 간단한 진단 도구입니다.

5분이면 충분합니다.

각 질문을 보고 현재 홈페이지 상태에 따라 점수를 표시해보세요.

2

충분히 잘 되어 있다

고객이 어렵지 않게 확인하고 이해할 수 있습니다.

1

있기는 하지만 부족하다

내용은 있으나 찾기 어렵거나 판단하기에 충분하지 않습니다.

0

없거나 찾기 어렵다

고객이 필요한 정보를 홈페이지에서 얻기 어렵습니다.

25 QUESTIONS · 50 POINTS

**점수를 높이는 것이 목적이 아닙니다.
고객이 어디에서 멈추는지 발견하는 것이 목적입니다.**

체크할 때 이렇게 해보세요.

내부 직원의 시선보다 처음 방문한 고객의 시선으로 봅니다. 가능하면 모바일 화면도 함께 확인하세요.

총점보다 더 중요한 것

다섯 영역 중 가장 낮은 영역이 어디인지 확인하세요. 그곳이 우선 개선할 가능성이 높은 지점입니다.

01

CHECK 01

첫 10초

고객은 이 회사가 무엇을 하는지 바로 이해할 수 있는가?

01 회사가 무엇을 제공하는지 한 문장으로 이해할 수 있다.

☐☐☐
0 1 2

02 어떤 고객을 위한 회사인지 알 수 있다.

☐☐☐
0 1 2

03 제품 또는 서비스의 핵심 가치가 명확하다.

☐☐☐
0 1 2

04 어려운 업계 용어나 추상적인 슬로건보다 구체적인 설명이 먼저 보인다.

☐☐☐
0 1 2

05 다음에 무엇을 해야 하는지 알 수 있는 버튼이나 안내가 있다.

☐☐☐
0 1 2

FINDVALUE VIEW

고객은 홈페이지를 공부하러 오지 않습니다. 첫 화면에서 “여기가 내가 찾던 곳인가?”부터 판단합니다.

고객 질문

고객이 영업사원에게 물어보기 전에 홈페이지에서 답을 얻을 수 있는가?

06 고객이 자주 겪는 문제나 상황이 설명되어 있다.

☐
0☐
1☐
2

07 제품·서비스가 무엇인지 충분히 설명되어 있다.

☐
0☐
1☐
2

08 어떤 상황에서 이 제품·서비스가 적합한지 알 수 있다.

☐
0☐
1☐
2

09 선택하거나 비교할 때 필요한 기준이 제공되어 있다.

☐
0☐
1☐
2

10 고객이 자주 묻는 질문에 대한 답변이 있다.

☐
0☐
1☐
2

FINDVALUE VIEW

좋은 홈페이지는 제품을 많이 설명하는 홈페이지가 아닙니다. 고객이 판단하는 데 필요한 정보를 제공하는 홈페이지입니다.

신뢰

고객이 “이 회사에 맡겨도 되겠다”고 판단할 근거가 있는가?

11 실제 프로젝트나 작업 사례를 확인할 수 있다.

☐ ☐ ☐
0 1 2

12 무엇을 했는지만이 아니라 어떤 문제를 해결했는지 설명되어 있다.

☐ ☐ ☐
0 1 2

13 회사가 어떤 방식으로 일하는지 알 수 있다.

☐ ☐ ☐
0 1 2

14 회사·담당자·사업 정보가 명확하게 공개되어 있다.

☐ ☐ ☐
0 1 2

15 말로 주장하는 장점보다 이를 확인할 수 있는 실제 정보가 있다.

☐ ☐ ☐
0 1 2

FINDVALUE VIEW

홈페이지의 역할은 회사를 크게 보이게 만드는 것이 아닙니다. 고객이 믿을 이유를 제공하는 것입니다.

문의 전환

관심을 가진 고객이 실제 문의까지 쉽게 이동할 수 있는가?

16 주요 페이지에서 문의 방법을 쉽게 찾을 수 있다.

☐ ☐ ☐
0 1 2

17 문의 전에 준비해야 할 정보가 안내되어 있다.

☐ ☐ ☐
0 1 2

18 문의 양식이 지나치게 길거나 복잡하지 않다.

☐ ☐ ☐
0 1 2

19 모바일에서도 전화·문의·상담 신청이 어렵지 않다.

☐ ☐ ☐
0 1 2

20 문의 후 어떤 방식으로 연락을 받게 되는지 예상할 수 있다.

☐ ☐ ☐
0 1 2

FINDVALUE VIEW

고객에게 관심이 없는 것과 문의하기 어려운 것은 다른 문제입니다.

검색과 AI

Google·네이버·AI가 우리 회사를 이해할 수 있는가?

21 중요한 제품·서비스마다 충분한 텍스트 설명이 있다.

☐☐☐
0 1 2

22 제품이나 서비스별로 독립된 페이지와 URL이 존재한다.

☐☐☐
0 1 2

23 이미지나 PDF에만 중요한 정보가 들어 있지 않다.

☐☐☐
0 1 2

24 고객 질문과 그에 대한 명확한 답변이 홈페이지에 존재한다.

☐☐☐
0 1 2

25 실제 프로젝트·제품 데이터·FAQ 등 우리 회사만 제공할 수 있는 원본 정보가 있다.

☐☐☐
0 1 2

FINDVALUE VIEW

검색엔진과 AI도 결국 홈페이지에 있는 정보를 읽습니다. 정보가 없다면 발견될 이유도 없습니다.

우리 홈페이지는 몇 점인가?

각 영역의 점수를 합산해보세요. 총점은 50점 만점입니다.

01 · 첫 10초	/ 10
02 · 고객 질문	/ 10
03 · 신뢰	/ 10
04 · 문의 전환	/ 10
05 · 검색과 AI	/ 10
TOTAL	/ 50

IMPORTANT

총점보다 가장 낮은 영역을 먼저 확인하세요.

총점이 높더라도 특정 영역이 낮다면 그 지점에서 고객이 멈출 수 있습니다. 우선순위는 전체 재구축보다 가장 약한 연결고리를 찾는 것입니다.

점수는 현재 상태를 보는 출발점입니다.

아래 결과를 참고하되, 가장 낮은 영역과 실제 고객 문의 흐름을 함께 보세요.

START

0-19점

홈페이지의 기본 역할부터 다시 확인할 단계입니다.

고객이 회사를 이해하고 판단하는 데 필요한 정보가 부족할 가능성이 높습니다. 당장 광고를 늘리기보다 홈페이지에 어떤 정보가 빠져 있는지부터 확인하는 편이 좋습니다.

CONNECT

20-29점

정보는 있지만 연결되지 않고 있을 가능성이 높습니다.

회사와 서비스에 대한 정보는 존재하지만 고객이 이해 → 비교 → 신뢰 → 문의까지 이동하는 흐름이 끊겨 있을 수 있습니다. 페이지 구조와 콘텐츠 연결을 점검해볼 필요가 있습니다.

IMPROVE

30-39점

기본 구조는 갖춰져 있습니다.

홈페이지를 전면 재구축하기보다 문의 전환, 검색 유입, 콘텐츠, 프로젝트, FAQ 등 약한 영역을 찾아 개선하는 것이 더 효율적일 수 있습니다.

GROW

40-50점

홈페이지가 기본적인 영업 자산 역할을 하고 있습니다.

이제는 방문자를 더 많이 확보하고, 검색·시 노출과 콘텐츠를 통해 지속적으로 좋은 고객을 연결하는 구조를 고민할 단계입니다.

점수가 낮다고 홈페이지를 다시 만들 필요는 없습니다.

홈페이지 문제를 발견하면 흔히 리뉴얼부터 생각합니다. 하지만 모든 문제가 홈페이지 제작으로 해결되는 것은 아닙니다.

01

정보 부족

고객이 판단할 수 있는 제품·서비스 콘텐츠를 보완합니다.

02

검색 유입 부족

검색 구조와 원본 데이터를 점검합니다.

03

신뢰 부족

실제 프로젝트와 경험, 판단 근거를 보여줍니다.

04

문의 관리 문제

홈페이지 뒤의 CRM과 후속 업무 흐름까지 확인합니다.

무엇을 만들 것인가가 아니라
무엇이 문제인가를 발견하는 것이 먼저입니다.

문제 발견



필요한 것만 구축



시장과 연결



지속 개선

체크하면서 가장 낮았던 영역은 어디였나요?

첫 10초

메시지와 홈페이지 구조

첫 화면에서 무엇을 하는 회사인지 바로 이해되는지 확인해보세요.

고객 질문

제품·서비스 콘텐츠

고객이 비교하고 결정하는 데 필요한 정보를 보완해보세요.

신뢰

프로젝트와 실제 경험

성과보다 어떤 문제를 어떻게 해결했는지 정리해보세요.

문의 전환

CTA와 고객 이동 경로

관심이 문의로 이어지는 과정에서 마찰이 없는지 확인해보세요.

검색과 AI

검색엔진과 AI가 읽을 수 있는 원본 정보

제품·서비스 데이터, 고객 질문, 프로젝트, FAQ처럼 자사만 제공할 수 있는 정보를 홈페이지에 쌓아보세요.

DISCOVERY

혼자 판단하기 어렵다면

FINDVALUE는 홈페이지부터 만들지 않습니다. 현재 고객이 어디에서 들어오고, 어디에서 멈추고, 어떤 정보가 부족한지 먼저 확인합니다.

현재 상태 함께 살펴보기 → findvalue.ai.kr/contact

NEXT RESOURCE

우리 회사는 Google과 AI에서 발견될 준비가 되어 있을까?

SEO·AEO·GEO 기본 점검표

FINDVALUE RESOURCE 02