

SNSとホームページの更新が一つ
で担えるところに魅力を感じまし
た。

大阪府天王寺区にある 鍼灸治療院

駅から近く、周りには病院や飲食店、オフィスなど多くの建物が集まっているところの一角にある鍼灸治療院。不妊治療に特化し、連日多くの女性のお客様が訪れる。女性お一人様だけでなく、夫婦での治療をされる方も多く、温かい雰囲気にリラックスできる空間である。

Store's Profile



▲ 店内の様子。

導入のきっかけ

元々ホームページは一つ持っていました。話だけ聞こうと思って聞いたのがきっかけです。**御社のホームページはTwitter、FacebookやアメブロなどSNSに連動ができるところや、SEO対策を自分でできるところに魅力を感じ、**第二のホームページとしていいかなと思い導入を決意しました。**ポータルサイトも多くはやっていませんでしたが、そこからの流入はあまりなく、WEBからの流入がほとんどでした。**当時は集客が課題で、

前々から作っていたFacebookなどを活用できていなかったこともあり、ホームページの更新とSNSの更新を一緒にできるところは魅力的でした。

導入後の反響はどうですか？

不妊に特化するタイミングで御社のホームページを入れましたが、特化したから集客できたのか、御社のホームページを導入したから集客できたのかまでは、分析はできていませんが、**前年と比べて200%くらいお客様数で言うと伸びています。**お客様に来店アンケートをとっ

ています。もう一つのホームページもあるのでどちらを見てなのかは定かではないですが、**ホームページからの来店がほとんどです。**

導入してどうでしたか？

最初は操作面で分からないことも多々ありましたが、サポートにお電話いただければということだったので、サポートを活用させていただきました。そのたびに、適切な対応をしてくださったので、そこは満足しています。使い勝手はそんなに悪くないです。どこを見たらお客様が

入ってきているのかというところを、納品時とかに教えていただけると、反響とかも分かりやすいのかなと思います。

同じ商品を検討中の方に対してアドバイスはありますか？

頻度は週に1回は書くようにしています。「不妊治療+地域+店舗名」とかでブログを書くように意識しています。ホームページに予約システムが入れられたところはよかったです。**SNSを単独で更新するのであれば、御社のホームページから一括で更新することができるので、そこは**

便利だと思います。

ご代表より

以前は会社員として働いていましたが、転職を考えたときに、知り合いから自営業がいいと勧められたのをきっかけに、学校に行き鍼灸院を始めました。不妊に特化した、鍼灸院を開き、多くの女性にご来店いただいております。さらにお客様を増やしつつ、競合他社との差別化を図っていきたくと思っています。