



# 「エリア+整骨院」でトップペー ジに！お問い合わせが増加！

ホームページという大きなツールができ、新患さまが来るようになりました。

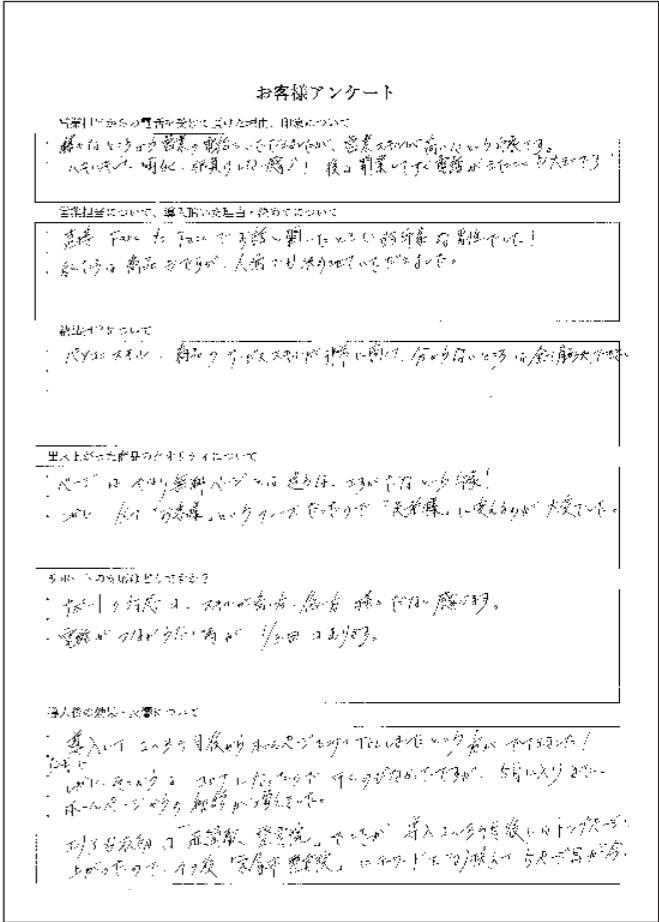
## 福岡県宗像市の整骨院

スポーツ専門の整骨院に勤めていた経験から、学生たちの怪我に対する技術・知識には自信があります。また学生の部活など専属でチームを見てサポートをしています。整形外科と連携もしていることから、検査や手術など処置が必要な場合に紹介できるような形をとっています。今後も来院された患者様の目的に沿った問題解決ができることを継続していきながらしていきたいと思っています。

*Store's Profile*



ランディングページを作成する際に、  
テンプレートがあるので使いやすく助かっています。



▲ お客様アンケート

**導入のきっかけ**

ホームページなどお金をかけて何かするつもりはなかったので、とりあえず話だけ聞き、断ろうと思っていました。しかし**前の職場でSNSやネットを担当し、新患さんの7割はホームページからいらっしゃっていた経験から、ホームページはやってもいいのではないか**と思いました。今はネットの時代ですし、口コミなどもあります。口コミは技術で勝負するところなので、その他の部分で何かできることがあるのではないかと思います。

い、導入することにしました。**導入してみてどうでしたか？**納品時は何が分からないかが分からない状態だったので、基本的なところだけを端的に教えていただき、そのあとはサポートを活用しています。色々できることがあるのだなと電話をするたびに発見することがあり、都度対応していただいています。**ランディングページの作成もフォーマット、テンプレートがあるので、使いやすく助かっています。**

**導入後の反響はいかがですか？**12月からサービスをスタートし、2～3か月くらいで「**エリア+整骨院**」で**トップページの1番目2番目に出てくるようになり、そこからお電話で「ホームページ見て電話しました」とお問い合わせをいただくようになりました。**そこからエリアを拡げようと思い、駅名で対策していたのを、市で対策している段階です。現段階で「**市+整骨院**」で検索すると2ページ目まで上がってくるようになり、エリアを拡大したことにより更に

お電話をいただくことが増えました。**ホームページという大きなツールができ、新規の患者様**が来るようになりました。紹介で来ていただく時にも、ホームページを見せることができるので助かります。**活用方法を教えてください。**管理画面でのコンバージョンのグラフなどは毎日チェックしています。電話でもお問い合わせがどのくらいあったのか、デバイスの経路や、GoogleかYahoo!どちらが多いのかをよく見ていますね。整骨院

業界に勤めていて一番多いのは「**肩・腰・膝**」なのでそのキーワードは入れるようになっています。文章はコピーペーストしないように、調べながらも自分の言葉で書くようになっています。対策したいキーワードを文中にも何回か出すようになっています。半年で100ページ作ることを目標に、2日に1回のペースで更新するようになっています。ホームページをよく見る年代の30～40代女性を軸に考え、ホームページの写真も女性を使ったりと、デザインをしました

が、やはり30～40代の女性  
は来ますね。**商品を検討している方にアドバイスはありますか？**ホームページを使い、ターゲットをどこに絞るのかを考えると写真も文章も変わってくるので、あとはやるだけだと思います。結構放置しがちな方もいらっしゃると思いますが、**使いきる、やりきるというのが絶対必要だ**と思います。