



お客様数、売り上げ共にアップし、  
2時間かけて来店されるお客様も！

1つのホームページよりも、複数のページを作成できるランディングページに魅力を感じました。

## 山口県の服のお直し店

元々服が好きだったこともあり、服飾の専門学校に行きました。アパレルで働いていた際に、服のお直しの需要があることに気づき、地元で開業することにしました。個人でやっているのでも、デザイン性のあるお直しでしたり、急ぎのお客様にも柔軟に対応させていただきます。流行りの丈や、デザインなどの意見を求めて遠くから来店されるお客様もいらっしゃいます。今後は、古着のリメイクを販売の方に繋げていけたらと思っています。

*Store's Profile*

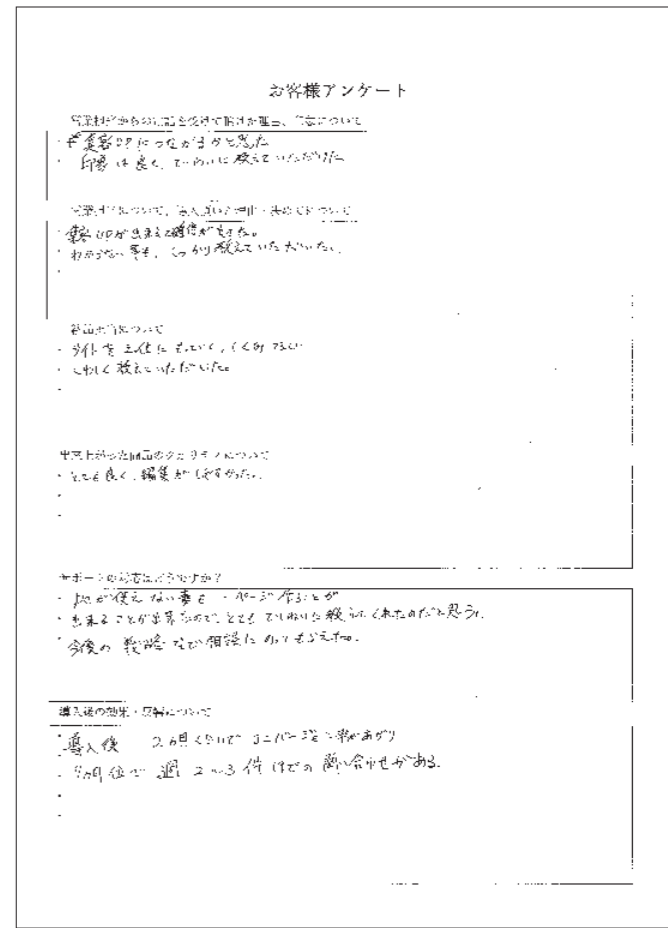
成功事例 75



もしあの場で導入を決意していなかったら、売り上げも伸びていなかったと思います。



▲ 作業場の様子



▲ お客様アンケート

**導入のきっかけ**

開業前にSNSを運用していたのですが、御社がそれを見て一番にお電話をもらったのでお話を聞きました。最初からホームページを持つとは思っていませんでしたが、**ホームページを1つ持つよりもランディングページで複数ページを広げていける方がいいのかなとメリットを感じました。**オープンする前の段階でお話をいただいたので、どこまで売り上げが保てるか不安な状態だったのですが、値段の部分で

営業担当が上司の方と話し合ってくれていたのに誠意を感じ、導入を決意しました。

**導入後の反響はどうですか？**

オープンして2か月は、ランディングページを見ましたというお客様がちらほら見受けられるくらいだったのですが、最近に関してはすごいなという印象です。**今はランディングページを見ましたというお客様が本当に多くて、半数以上はいらっしゃると思います。**高速で2時間かけて

来店されるお客様など、遠くから来店されるお客様も多く、県内様々なところからお問い合わせをいただくようになりました。オープンしたての時は、**1週間に2,3人のお客様だったのが、今は毎日誰かしらお客様がいらっしゃっている状態です。**売り上げに関しても、ほとんどなかったものが5倍近く上がっています。お客様から郵送してほしいというお声も多いので、今準備をしている段階です。

**活用方法を教えてください**

最近若い人も見てくださっているので、文章をだらだら書くより簡潔に、そして一番気になる部分の値段がパッと見てわかるようにしています。イメージができれば、写真なども入れています。SNSも一緒に更新し、3,4日に1回の頻度では書いています。

**商品を検討している方にアドバイスはありますか**

自分で更新していけるのはいいと思います。検索にしっかりヒッ

トして、そこからの集客が今できているので、導入してよかったなど本当に思っています。やってみないとわからないところがあるので、やはり最初は誰しもが不安だと思うのですが、実際やってみてWEBからの集客の凄さを実感しました。**更新することに手間を感じる方もいらっしゃると思いますが、その分しっかりとヒットしていくので、ちゃんとやっていくべきだと思います。**

**もし導入していなかったら**

**営業時かなり悩んで導入しましたが、もしあの場で導入を決意していなかったら、売り上げもずっと変わらないままだったのではないかと思います。**もしかしたらホームページに必要性を感じ、どこか他社さんにホームページを作ってもらっていたかもしれません。現在は御社に依頼してから半年ほど経ちましたが、あのタイミングで御社が営業に来られて本当に良かったと思っています。