



ランディングページを導入してから、お問い合わせ・売上ともに増加！  
地域雑誌やホームページにお金をかけていましたが反響はなく、何かしなくてはと思っていました。

## 山口県下関市の トリミングサロン

犬を飼っていて元々動物が好きだったこともあり、トリマーの道に進みました。初めから、お店を自分でやっていこうと思っていたので、トリマー学校の先生に相談してオープンしました。お客様にカットした後のお写真をお渡ししているのですが、お客様からも好評です。今後はさらに面積を拡大して、お預かりできる数を増やしていけたらと思っています。

*Store's Profile*



土地柄、お店の存在をアピールできずに悩んでいました。



▲ サロン内の様子

#### 導入のきっかけ

地域の方々にアピールするために、月28,000円のフリーペーパーを2か月やっていたのですが、**それを見て来店されて方は1人しかいませんでした。**それとは別にホームページも300万ほどお金をかけて持っていましたが、反響が少なく、何かしなくてはいけないと思っていた時に、お電話をいただいたのがきっかけです。最寄り駅がないくらいに駅からも遠い田舎で、周りは田畑ばかりで口コミも広まりにくく、**お店の存在自体を知らせる手段がありませんでした。**とにかく集客に困っていたものですから、初期投資ではないですが、先にお金をかけて作っておこうと思いました。営業の方が面白かったのが、決め

手で導入を決意しました。

#### 導入してみてもいいかでしたか？

パソコンが不慣れなこともあり、サポートを活用しています。すごく親切で、「何も分からないのですが…」と言ったら、遠隔で一緒に対応してくれたので本当に助かりました。**キーワードやデザインも、すべてお任せして作っていただきましたが、効果がしっかり出ているので、やはりプロに頼んだ方がいいなと感じました。**

#### 導入後の反響はいかがですか？

導入してから、サイトを見ましたという来店されるお客様が増えました！作ったランディングページには料金を載せて

いないのですが、導入してからは明らかに値段のお問い合わせが増えましたね。「サイトに（値段が）載っていなかったのですが」と言われたら、ランディングページを見たのだなとすぐにわかります。たまに、ランディングページから、以前持っていたホームページまで行って、値段を調べる方もいらっしゃいます。**割合で例えるならば、ホームページが3割でランディングページが7割くらいで来店されます。**ランディングページが無かったら、お問い合わせもほとんどなかった状態なので、本当に良かったです。ランディングページ導入前の売り上げは7万くらいだったのが、導入した当たりから、10万を超え**徐々に右肩上がりになって上がっています。**お客様数も増えたか

らか口コミも広がり始め、軌道に乗りました。本当に集客が来て良かったと思っています。

#### 商品を検討している方にアドバイスはありますか

最寄り駅がないような田舎では、お店を知って頂くきっかけが昔は口コミや通りがかりなど限られていましたが、今はネットがあるので田舎でもネットを活用すれば集客が出来るので、どの会社に頼むかが大事だとおもいます。私の場合はサポートと一緒にないとダメくらいパソコンが苦手で、他の方に比べると積極的に更新などはできていないのですが、それでも内部対策が強いのかしっかりと検索順位にヒットしてきてい

るようなので、**私と同じようにパソコンが苦手な方でも導入することをおすすめします。**