

導入後チラシを撒いた反響 に変化が！

解析データでチラシを配った日のセッション率が圧倒的に上がっているのが分かりました。

川崎市の塾

元々塾の管理職をしていましたが、企業に属しているからこそできなかった不自由な部分を、起業することによって自由にやりたいと思い起業しました。完全な個別指導を行い、型がない仕組みにすることによって、お客様の今の状況、志望校に合わせて最適なプランを提案できるところが強みです。

Store's Profile

成功事例 73



細かい数値が分かるので、目でみても効果を実感し次の対策をうつことができます。

▲ 塾内の様子



お客様アンケート

営業担当からの電話を受けて頂けた理由、印象について

・ホムページを一通り読んだので、こちらの状況や仕組みについてよく理解することができた。
・良かったです。

営業担当について、導入頂いた理由・決めたについて

・人です。
・このお電話の丁寧さと、HP以外でも相談に乗ってくださる姿勢が良かったです。

納品担当について

・自分たちが求める教材が揃ってて、しかも授業料も安く感じました。
・こちらの質問に対しては全て丁寧に答えてくださるので良かったです。

出来上がった商品のクオリティについて

・自分の持っているレベルや学習ペースに合わせた教材が揃っています。
・数値が一目で分かるのでいい。

サポートの対応はどうかですか？

・レスポンスの早さと丁寧さです。

導入後の効果・反響について

・チラシとHPの連携がうまくいってアクセスが増えました。
・HPは、受験の時代にも使えるので、自分たちの顧客を見つかるチャンスと、プロに任せたいという良い。実際、プロに任せるといい反響もあつた。

▲ お客様アンケート

導入のきっかけ

当時かかってくる営業電話は、決められた文章を読んでいるようなお電話が多かった中、御社の案内電話は自分の意志で話しているように感じ、話しやすかったです。営業というのは自社の商品を売るのですが、まず自分がその商品をいいと思っているというのが大事だと思いますし、それが伝わったので聞いてみようと思いました。塾という職種は、地域密着の色が強いため、そこにアプローチするために今までチラシを活用していました。それとは別に無料のホームページで試行錯誤していましたが、立ち上げたばかりで内装やその他の準備で動かないといけないことが多かったため、ホームページは後回しに

なっていました。早く固定費分の売り上げを確保するために集客しなくてはいいくない中で、営業担当の方を信頼できると判断したため、導入することに決めました。導入してみてどうでしたか？ 納品担当はとてもよかったです。非常に丁寧に説明していただいたのと、要望を形にして頂いて、ユーザー目線の提案もして頂いて「ここは変えない方がいい」とアドバイスもいただきました。私一人だけで運用していくわけではないので、他の従業員にも一緒に説明をしてくださったのが良かったです。サポートにもよく電話をしますが、レスポンスも早く丁寧に対応していただけるので、契約してよかったなと思いました。

更新したいときに更新できるのは気に入っています。導入後の反響はどうか？ ホームページを導入してから、チラシを撒いた時の反響が変わりました。導入前に1回、導入後に2回チラシをうったのですが、導入前は1万枚チラシを配ってお問い合わせが1件でした。幸い、1件が入会に繋がりましたが、下手すれば無駄になる場所でした。導入後はホームページのQRコードをチラシに載せました。それによってホームページのPV数（見られたページ数）というのが明らかに変わりましたね。実際導入してからはお問い合わせも明らかに増えています。ホームページの解析データを見ても、チラシを配った日は圧倒的にセ

ッション率が上がっているので、そういった形で効果がありました。やはりホームページの打ち出し方や見せ方が、塾には大事だとおもいます。ブログは些細なことでも更新するようにしています。やはりブログって、問い合わせする人は読んでいるのですよね。実際来ていただいて、「ブログに〇〇と書いてありましたが、どうですか」と保護者からお話いただくこともあったので、よく見ているのだなとすごく思いました。お客様は塾だけでなく、お店に行く際にはどうゆうところなのかを探してホームページを見てから来られる方が多いと思うのですが、ホームページを導入したことによって、会社(教室)に対する信頼性が増したと思います。

活用方法を教えてください
細かいところまで数値で見られるところがこのシステムの強みだと思っています。流入キーワードや地域などが分かるので、本来アクセスして欲しい市場からアクセスがあると、我々のやっていることは間違いではないのだなと思います。御社のあの解析がなければ、チラシを撒いても“反響があった・なかった”の判断で終わっていましたが、あの数値があるから、ホームページまで見ていただいていることが分かり、「次はブログの内容を充実させよう。キーワードを変えてみよう」など対策をうつことが出来ます。

商品を検討している方にアドバイスはありますか
昔みたいにチラシを撒いたらお客さんが来るという時代ではないので、今後の集客において間違いなくインターネットの力を活用することが必要だと思います。その中で餅は餅屋ではないですが、プロの意見を聞き活用していくことが大事になってくると思います。皆さん費用対効果を気にされると思いますが、最初はお金がかかってきても、その分リターンが早いので、さほど気にしないでいいと私は思いました。