



休業要請解除のタイミングでお問 い合わせが増え、満席状態に！

WEB上という広い世界の中、自分の努力で無数に職（のぼり）を立てることができるところに魅力を感じました。

兵庫県三田市の学習塾

以前の職場で小中高校生を個別指導していましたが、自分の実力を発揮できるのは大学受験を控えた高校生であることに気づき、引っ越して職場が遠くなったタイミングで開業を決めました。勉強をするために静かで集中できる環境を整え、いつでも使えるのが強みだと思います。メンタルや体調などによって自分で環境を変え勉強していけるような、自立した力を身に付けられるように心がけています。

Store's Profile

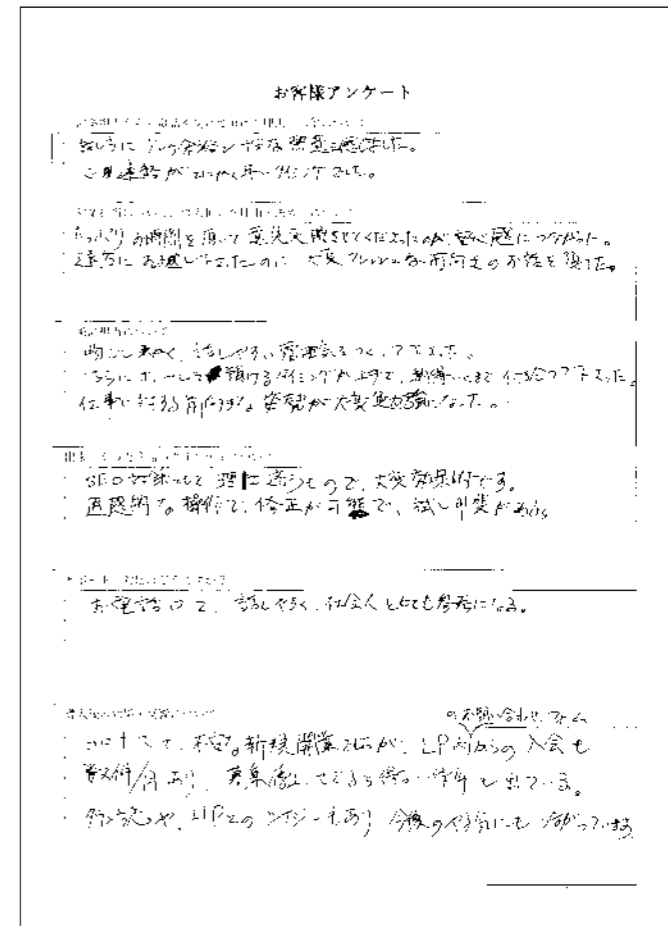
成功事例 82

成功事例 82



ランディングページがあることにより、これから集客に対して心配する必要がなくなる安心感あります。

▲ご代表



▲お客様アンケート

導入のきっかけ

WEB上での集客というのは、何かしらなくてはいけないと思っていたものの、自分でやっていくには暗中模索になってしまうと考えていたときに、どの営業のお電話より早く、1番初めにお電話をいただきました。ランディングページは、お客様目線で見るときに、情報が一枚になっているので見やすいですし、コンバージョンがよいことは知っていましたが、誰に依頼したらいいのかが分かっていませんでした。営業担当は非常に話しやすく、**WEB上という広い世界の中、自分の努力で色々なところに無数に幟(のぼり)を立てる**

ことができるという説明はものすごく刺さりました。追加費用もなく、作った幟が消えることもないので、自分でやったらやっただけ手ごたえを感じることができるシステムは**“渡りに船”だと感じるほど魅力的でした。**

導入してどうでしたか？

納品担当の方は私の理解度に合わせた提案をしてくださり、システムに関する理解がより深まりました。活用するハードルが下がった感じがして、すごくありがたかったです。どこが理解できていて、どこが理解していないのかというところを、一度口出しせずに見守ってくれて、こちらが作りたいラ

ンディングページを理解してから提案をしてくださいました。サポートはまだこちらからお電話したことはないのですが、「お困りのことはないですか」と定期的にお電話をいただけて、このサポートセンターなら安心して任せられるなという印象です。

導入後の反響はどうですか？

当社はコロナ真ただ中の4月に開業し、元々知り合いだった2、3人ほどの生徒さんと細々とやっていました。さらに5月に関しては休業要請があったことから、やむを得ず休業しましたが、新規開業だったこともあり保証などは受けられず、なかなか軌道に乗れずに

いました。**しかし休業要請が解除され、学校が始まるタイミングで、WEBからのお問い合わせが増えました。**地域名が入っているランディングページに関しては検索順位の1ページ目に入っていますし、お問い合わせフォームからも週に1件あるくらいです。ウチは生徒数を絞り20名そこそこで考えているのですが、ランディングページから始まり、他媒体の相乗効果もあって、**今は満席状態でお断りしている状況です。**検索順位が上がるのはもちろんのこと、見やすいページで教室の強みが分かりますし、**自分で作成しアウトプットすることにより客観視でき**

るので、自分の教室をもっとよくできるツールにも成りうると思います。

商品を検討している方にアドバイスはありますか

まずは、どういった指導が受けられるのかという指導形態や場所を入れて作成しています。意欲の高い学生や保護者こそ耳慣れないキーワードで検索される方が多く、検索順位も上がりやすいことから、実際高校生が気になるようなテスト名を入れてみたり、新しい入試制度の名前などをメインに打ち出しております。保護者の方々から「しっかり取り組まれているのですね」とお電話をいただく

こともありますし、実際ランディングページをみている人の数というのは問い合わせフォームをいただく数よりも多いと思われるます。集客が滞ってきたら、「じゃあ1日ランディングページを作成する時間を設けよう」といった形で、**これから継続的に集客のことを心配しなくてよくなる安心感を考えたら、非常に価値があるものだと思います。**