



導入後30〜40件近いお問い合わせ
わせたがホームページから！

会社の信頼性や安心感に繋がりますし、やってよかった
なと思いました。

川崎市の シートカバー取り付け会社

車関係の仕事をしていましたが、趣味で始めたシートカバーの取り付けで独立をしようと思い開業しました。弊社は年齢層が若い人が多いので、フレッシュ感やパワーに関しては強みだと思っています。

Store's Profile

ブログのキーワードを提案してくれる機能があるので、

それを元に更新しています。



導入のきっかけ

開業にあたり会社の認知度を広げるため、時代的にもホームページはあった方がいいなと思っていました。そのタイミングでお電話をいただいたのがきっかけです。他社さんの話も聞きましたが、ガツガツ来られる方で僕が求めているものを作ってくれないだろうなと思いました。反面、御社の営業の方は爽やかで印象はよかったです。正直、やってみないと分からないので半分勢いもありましたが、値段の折

り合いもついたので導入することにしました。

活用方法を教えてください

納品時に簡単な説明があったので、その通りに活用していますが、使いやすいと思います。ブログ作成ページに“こういったキーワードがいいですよ”と提案してくださる機能があるので、それを基にタイトルにキーワードを入れて対策をしています。そのキーワードを小まめに使うようにしています。

導入後の反響はありますか？

最初は、より検索順位を上位に上げてくるためにホームページを強くしようと、とにかくブログを書きました。2ヶ月3ヶ月くらいからお問い合わせはじめ、少しずつ書いたブログなども上位に上がってくるようになりました。1番目に出ているものも結構あります。そういったのを目の当たりにすると、やってよかったなと思いましたね。お客様からも、「ホームページで色々見て頼みました」とのお声をいただ

くこともあります。同業者は多くはないですし、いても自分で簡易的なホームページを作る方が多い中、ちゃんとしてホームページを持っていることで会社の信頼性や安心感に繋がっています。集客ができたことは間違いなく、導入してよかった部分だと思います。導入する前は何も認知がなく、お問い合わせは0件でしたが、導入後すごくいい時は、30～40件くらいホームページからのお問い合わせが来ます。基本的に継続で来るお客様

はいない業種になってくるので、ほとんどの方が新規のお客様です。対応範囲外にはなってしまいうのですが、関西地区からお問い合わせが来ることもあります。

商品を検討している方にアドバイスはありますか？

ホームページを作る業者さんはたくさんいると思いますが、その中で導入した後のサポートやアフターフォローがどれだけスムーズにできるかが重要だと思います。作ってもらうだけで終わらずに活

用していけるかを考えて契約することが大事ですね。