



ポータルサイトを見た方も、最終的には皆さんホームページを見てご来店されます。

CMではないですが、ポータルサイトにも詳しくはホームページでと告知しています。

埼玉県さいたま市の 居酒屋

両親も飲食店を経営しており料理人として各地で修業を重ね大手チェーン店の商品開発を経験し独立手ごろな価格でおいしい和食を提供する住宅街にある居酒屋さんです。

Owner's Profile



コロナが騒がれ始めた時にすぐにテイクアウトメニューを開始し、

ホームページで告知が出来たので、本当に助かりました。



自粛期間中も常連様から新規のお客様まで獲得する事が出来ました。

導入のきっかけ

当店は住宅街にある店舗なので、オープン時に地域の人に知らしてもらうためにチラシを定期的に配ったり、情報誌に掲載をしていました。正直お客様が0人の日もあり、どうやってお店を周知してもらったらいいのか悩んでいました。そんなタイミングで開業2〜3ヶ月位に話を聞きました。私も初めて知ったお店はどんなお店なのかネットで調べるのですが、自分の店に置き換えるとそれが出来ない事に提案を聞いて

改めて気付きました。正直集客が全くうまくいっていなかったもので、とにかく何かしなければと考えていたので導入を決めました。

導入してどうでしたか？

デモサイトを作成してもらって、そこから担当者の方が訪問してくれて、ホームページの構成や作りについてSEO対策の観点から構成を考えて頂いているところや、文章の書き方なども教えて頂きました。操作がわからない時や、どうやって更新をしたら悩

んだときはサポートを利用させてもらっています。

導入後の

活用方法・反響はどうか？

導入した当初はブログでお店のメニュー紹介や、日本酒入荷のお知らせなどを更新していました。更新が重要と聞いていたので週に1・2回は更新をしていました。更新を続ける事で、徐々に近所のお客様が来店されるようになりました。ポータルサイトなどにも店舗情報を出しているの

ですが、それぞれのサイトを更新するには時間がないので、最新情報や詳細・予約はホームページを確認してくださいと案内する事で、更新はホームページだけで済んでいます。

コロナの影響はどうでしたか？

コロナが騒がれ始めた時に、たまたま近所のお客様から弁当があったらいいのねとお声を頂いたので、試しにテイクアウトを始めました。テイクアウトは元々常連のお客様のおみやげで

サービスしていたのですが、ホームページで告知をすると、新規のお客様もテイクアウトで注文をされるお客様が増えました。お客様を飽きさせない為にホームページで日替わり弁当を更新しているのですが、注文時に〇〇弁当を〇個お願いしますと注文が入るので、こちらから何にされますかと聞くことはほとんどありません。みなさんホームページを見てくれているのが分かります。ホームページで日替わり弁当の情報の更新を続

けるうちに、地域+テイクアウト+和食でも上位表示されて、さらに反響が出てきています。また、コロナ対策でも情報を書くことでお客様がコロナ対策をしている和食店を探して当店に来ましたというお客様もいらっしゃいました。ホームページの活用一つでお店の売り上げも変わるのだなと思っています。