



プロのホームページ制作デザイン
で、問い合わせ数が加速！
自分で作ったホームページ制作があまりにもダサかったので、きれい
にさせていただきました。

大分県のリフォーム工事

40歳で前職を辞め、今の仕事を始めることにしました。給湯器やボイラーを中心に、エコキュート、ユニットバス、システムキッチンの販売、および取り付け・リフォーム工事を手がけ、訪問・店頭販売を一切おこなわず、インターネットでの受注にこだわる独自の営業スタイルを貫いています。「安い・早い・しつこくない・さわやか笑顔」をモットーにどこよりも安い価格で提供しています。

Owner's Profile



SNSとの連動で、

SNSから流入されたお問い合わせも増えました。

導入のきっかけ

元々訪問販売をしていましたが、訪問が厳しくなってきたことから、ネットに100%切り替えようと思いました。ホームページ制作の要領は分かっていたので、よく売れるようなホームページをたくさん見て“問題提起→問題解決→商品紹介→値段→お問い合わせ”の流れを自分で同じような構成でホームページを作成しました。同時にリス

ティング広告もやり、そのホームページでそれなりにお問い合わせはありました。そのタイミングで販売店の営業マンから電話をいただき、ホームページを褒めていただいたことから、気分がよくなりお話を伺いました（笑）。自分で作ったホームページがあまりにもダサく、きれいにしたいなどは思っていたので、導入することにしました。

導入してどうでしたか

ブログとSNSの連携やお問い合わせのフォームなどができたのはよかったなと思っています。トップページのデザインもきれいになりましたね。サポートセンターも定期的に電話して相談をしますが、対応はとてもいいです。

導入後の反響はどうですか？

導入前から反響はありましたが、今回御社のシステムを導



入して加速がついたかなと思います。検索順位も上がっていて“地域+ユニットバス、システムキッチン”などと入れると1ページ目の1番目に表示されるようになりました。ブログの更新は完成写真などを載せて「どこの地域の何が完成しました」などと、地域や品名を入れるようになっています。週に1、2回更新をしています。管理画面で、どこから流入してきたかが見ら

れるようになっていますが、Facebookの流入からお問い合わせに繋がることも多いです。

商品を検討している方にアドバイスはありますか

ホームページ制作と併用してリスティング広告も行っていますが、ホームページの検索順位が上がってきているので、リスティング広告の費用をどんどん削減で

きるようになってきています。どのような広告・販促でもいいと思いますが、広告などをやると反響が出てくるので、受け入れの体制をしっかり作っておくことが重要だと思います。