



来店を後押しする安心感のある
ホームページで売上安定に貢献！

リアルなお店の雰囲気を伝え、安心して来店できる店を作る。

東京都多摩エリアの 中華料理店

1店舗目は元々父が経営していたお店で36年目になります。スキルがない女性でも一人で運営ができる業態を作りたいと思ったことから、1店舗目と関連のある形で2店舗目を開業しました。他にはない独自の味と、地域に根付いたお店が特徴です。

Owner's Profile



導入のきっかけ

営業のお電話は基本的には聞いていませんでした。飛び込みで来る会社さんもお断りしていましたね。その中で、今回お話をいただいた時、電話の対応がとても良かったことから始めてお話を伺うことになったのがきっかけです。ホームページ自体は必要だと感じていましたが、自分で調べていても値段はピンキリですし、**検索結果に引っかかってこない事には意味がない**と感じていたことから、どれも導入には至っていませんでした。今回の営業担当は“ウチにどう合うと思っているのか”を真摯に教えてくださり、あくまでも「合っているのであれば導入して頂きたい」と胡散臭さもなく、SEOやMEOの対策に関しても強みとしていたこ

とから魅力的に感じました。以前からSNSで発信する機会が多かったのですが、ブログと連動できる場所など活用のビジョンが見えたことから導入に至りました。

導入してどうでしたか

ホームページがあることによって老舗感が出たり、安心感を与えられるなどと思います。出来上がった商品は、ちゃんとしていると思うホームページになっていて、SEOの対策も兼ねて文字数が多いのですが、しっかり全文読まれているお客様もいらっしゃいます。思わぬところでほめていただくこともあります。納品担当も商品の使い方をレクチャーするだけでなく、その商品があることで従業員にどういった働きかけがで

きるかなど親身になって相談に乗ってくださったので安心につながりました。基本的にスマホで操作していますが、特に問題もなく操作できます。

導入後の反響はどうですか

SNSでは安心感や素朴さなどをテーマに発信していたので、ホームページでもそういったのが伝わればと思っていました。お店に来たことのない人でも“思ったところと違った”とならないように、事前に意図した**雰囲気**がホームページで**伝えられているのではないかと**思います。Googleで検索した方が、Googleマイビジネスに張り付けられているホームページのURLをクリックして見られる方が増えてきたのか、導入し

た後の方がお客様の入りも安定しているような感じがします。MEOを上げますと言って契約していたポータルサイトは効果がみられませんでした。が、**御社のホームページは比にならないくらい安心感があったり、お客様の絶対数も増えている**など思っています。

プライベートサロンやネイルサロンのオーナー様にアドバイスはありますか？

インスタグラムやSNSでデザインを上げているサロンは多いと思いますが、実際の来店につなげる為には、予約する前にホームページでお店を知っていただく事が重要だと思います。路面店などはふらっと入ってくるお客様もいると思うのですが、

プライベートサロンはマンションや自宅の一室でされているサロンも多くどんなサロンなのか不安になる事もあると思います。サロンのコンセプトをわかりやすく伝えたり、ブログで情報発信を定期的にする事で安心感を与える為にホームページは最適なサービスだと思います。年末に冷凍のセットを販売することを発信すると、そのホームページをみて電話が架ってきたりメールがきたり、店舗に直接予約をされに来る方もいらっしゃいました。初めて当店を利用される方もいらっしゃったのですが、**一回も食べたことのない方が買おうと思ってくださったのは、ホームページをみて安心感を与えられたからこそ注文に繋がったのではないかと**思います。

ホームページを検討されている方へアドバイスは？

来店を後押しするものとして安心感が大事だと考えています。グルメサイトの星が多いところを選ぶのも、“ここは美味しいのだろう”と安心感があるからなのではないかと思えます。その安心感をしっかりしたホームページがあることで出していけるのではないかと思います。しっかりしたホームページを作れるくらい売上也安定しているところなのかなとブランディングに繋がってくるのではないかと思いますね。