# 効果測定がわかるホームページ制作でお客様にアプローチ成功！

欲しかった情報がいつでも見られて、対策の無駄をなくすことに繋がります。

## 杉並区のケータイ修理店

20年近く中古のゲームに携わるリサイクルショップに勤務し、中古ゲームの市場が狭くなりスマホ事業に移行する立ち上げなどを行っていました。以前の職場でスマホ事業が軌道に乗ってきた際に、自分でもやってみたいなと思ったことから独立し開業に至りました。主婦や女性でも入りやすい路面店でオープンし、高齢者の方々やスマホに詳しくない方でもなぜ安くなるのか、中古だけどどうなのかといった疑問や不安なども丁寧な接客でお客様に寄り添います。

*Owner's Profile*



成功事例 180

ホームページをみてとの問い合わせが増え、

交通費をかけてでもこちらに来店される方もいらっしゃいます。

**導入のきっかけ**

正直、電話をいただいたときは早々に断ろうと思いましたが、痛いところを突かれたといいますか、「スマートフォン修理の集客上げたくありませんか?」という営業はよくあったものの、ピンポイントで“練馬”や“吉祥寺”のお客様を増やすのに協力できるかもしれないというお話でした。地域で1番になりたいとは前々から思っていましたし、そうゆう営業電話はいくつかありましたが、エリアを広げるといった視点でのお話は初めてだったので、一度話を聞いてみようと思いました。買い切りのホームページは持っていましたし、ポスティングやSNS広告などお金をかけてしましたが全く効果は得られず…。ブログも毎日更新していたので「それならもっといい方法があります」とのことで説明を受けました。営業担当とお話をさせて頂いて、金額面で折り合いがついたことと、担当の熱意でやってみようと思い導入に至りました。

**導入してどうでしたか**

元のホームページの時からブログの更新はしていたので、使い方は違うもののやっていることは一緒なので負担はありませんでした。サポートセンターの対応もとても良くすごくお世話になりました。予約システムを他社で入れていたのですが、予約が1件入るごとにお金が掛かったり電話対応も悪かったことから、御社のサポートに相談したところ、30分ほどでホームページの中に同じようなシステムを作っていただき、ダイレクトに予約できるようになったことでコストの削減にもつながりとても助かりました。

**導入後の反響はどうですか**

今月で導入して3ヶ月目になるのですが、1、2ヶ月目はコロナの影響もあってか、なんで集客できていないのか分からず不安でした（笑）。サポートに相談させて頂くと、レポートのビュー数（見てくれている人の数）が多くて「大丈夫ですよ」と仰っていただけたので、信じて更新し続けました。3ヶ月目になり買取のお客様で遠方から来られる方が多くなり、電話でのお問合せは毎月増え続けています。なにを見たのか聞くと「ホームページを見た」と言っていただくようになり、今月の1週目過ぎたあたりから結構肌で感じるようになりました。少しでもケータイ代を安くしたい方や、売りたい方が増えましたね。鎌倉や神奈川方面から来店される方も多く、「新宿に持っていこうと思っていたのですが、こちらの方が良さそうなので今から電車で向かっても大丈夫ですか」と電話でお問い合わせがきたり、交通費を払ってでも来ていただけるというのは、（ブログやホームページを）見てくれているのだなと感じます。

**活用方法を教えてください**

日々更新をしたときに『これでよかったのかな…』と思うのですが、それが数字に出てくるというのはすごく有難いなと感じました。元々のホームページは1日何人見てくれているのかしか分からなかったのですが、御社のシステムはどのように見られているのか、まさに欲しかった情報がいつでも見られます。尚且つどこが足りないのか、これ以上やらなくていいところは何なのか、無駄をなくせるところはよかったなと感じます。データの見方をちゃんと教えていただき、どうゆう意味かだけではなく、こうゆうデータだから何をどうしたらいいのか、繋げられるように聞くとかなり教えていただけます。せっかくサポート代を払っているので、聞いて理解して活用した方がいいのではないかと思います。