



ランディングページ導入で自分の会社の
強みをアピールし、様々なメディアから
の集客、結果につながる。
お問い合わせは月に0件から15件に！

三重県 四日市市
コンテナハウス

”自分たちが生きやすいように生きよう“をコンセプトに、仕事とプライベートを完全に分けるのではなく、すべての人生を楽しむ「ワクワク業」を始めたいというのがきっかけで今の仕事を始めました。せっかく高いお金を使って家などを建てるのであれば、お客様のニーズをすべて聞き出し、すべてのことにこだわりを持って作ることで、5年後も作ってよかったと思える秘密基地を作ることが当社の大切にしているところです。

Owner's Profile



お客様に自分のこだわりをしっかりと伝えることができます。

お問い合わせがない状態から毎月安定したお問い合わせが来るようになりました！

導入のきっかけ

実は最初に御社の営業の方から電話をいただいた時は、お断りさせていただいていました。しかし1年後くらいにSNSなどの様々なメディアから会社のホームページに誘導して落とし込むクロスメディアを行いたいと考えていて、まずホームページを作ろうかなと思

った時にタイミングよく、御社の営業の方から再度お電話をいただき、詳しく話を聞いてみようと思ったのがきっかけでした。ホームページではなくランディングページのシステムだと、ページがたくさん作れるという強みに惹かれ、自分の考えていたビジョンとマッチするのではないかと思い、導

入を決めました。

導入してよかったところ

反響があったのはもちろんですが、本業がマーケティングということもあり、作成していただいたランディングページの内容を試行錯誤しながら、自分が作りたいように変えてみたところ、お客様に自分が

伝えたいメッセージがしっかりと届いたことです。実際にサイトをみて「おもしろい」「たのしい」とお声をいただくことがあり、自分が作りたいブランドのコンセプトを作れたんじゃないかなと思います。

反響はどうでしょうか

反響もすごく感じています。会

社のサイトをみたとお声がけいただくこともありますし、お問い合わせがない状態からランディングページ制作を導入後は月に15件くらいはお問い合わせにつながるようになりました。しっかりと売り上げとしても効果が出ているのでとても満足しています。

導入を検討している方へアドバイスをお願いします。

自分でいろいろと考えて自分の会社の強みやコンセプトを自社サイトでアピールするために、試行錯誤しながらの運用を考えている方には特におすすめできる商材です。