



【自動車修理】時代に合った集客で新規顧客の8割以上がホームページを見てお問合せしてくれました！【ホームページ制作】

静岡 裾野市  
事故車の修理業 23年目

もともと実家が整備工場で、その一角で板金塗装を担当していましたが、独立しようと思い今の会社を立ち上げました。特徴としては地域密着型としてやっているの、お客様の悩みに対して最善の回答ができるよう、寄り添った対応を心がけて仕事しております。保険を適用しない方がいい方にはなるべく安く済むようにご提案し、保険を適用して修理される方はできるだけ最高な状態でお渡しできるようにしています。

*Owner's Profile*



若い年齢のお客様を集客したくて、ネットを活用しなければと考えていました。



もともと行っていたブログをホームページと一緒にできるようになって凄く助かりました！

#### ホームページ導入のきっかけ

そろそろホームページを作らなきゃなと思っていました。色々な会社から営業の電話をいただいていたのですが、一度話は聞いてみたいけれど、押し売りされたら少し嫌だなと思っていたタイミングでした。そのタイミングで御社からお電話があり、営業の方の熱心さが伝わってきて、他の会社と少し違うなと思ってお話しを伺ってみようと思ったのがきっかけでした。父が始めた事業だったということも

あり、お客様の年齢層がかなり高くなってきていました。将来のことを考えたときに若い年齢層のお客様が欲しいと思い、私も何か探したりするときにインターネットを使うことから、ネットでの集客をしなければと思いました。独学で学びながら最初はブログサービスを始め、少しずつ効果が出てきたので、本格的にネットで集客するために会社のホームページを持たなければと思ったのも理由の一つです。もちろん値段で悩みましたが、

他社と比較してみても長い目で見るときにトータルで考えると安いなって気づいて導入を決めました。

#### 営業・納品・サポート担当の印象

営業の方は凄く熱心な方だなと思いました。話し方から熱意が伝わってきましたし、しっかりと説明してくれているのが分かってお話を聞いてみようと思える方でした。ホームページのことなど自分でもある程度調べていたので、仕組みなど理解して話されているの

が伝わりました。納品の担当者はすごくわかりやすく、ホームページのことやブログのことを沢山質問攻めしてしまいましたが、すべて分かり易く説明してくれたので、疑問や不安が残らなかったです。この前サポートを利用したときも分かり易く丁寧に説明してくれました。

#### 導入して一番良かったこと

一番良かったのは、もともとやっていたブログとホームページを同時にできるようにな

ったことはとても助かりました。また、地域密着型でやっているのでも、集客として口コミで来てくれる方もいるのですが、インターネットでの集客を取り入れる前はお問合せがひと月に1件程度だったのが、今は月に3～6件とかいただくようになりました。何で弊社を見つけてくれたのですかと質問をすると8割から9割の方が、ホームページを見てお問合せしましたと言ってくれて効果を実感できています。

#### 導入を検討されている方へのアドバイス

多くの要望を言わなくても、すごくきれいなホームページを作成してくれたので、あまりインターネットやホームページに詳しくない人でも、綺麗なホームページが作れたり、更新などもすぐにできるようになったりすると思います。またしっかりと効果を実感するためにはまめな更新が大切です。