



お問い合わせが0だったホームページを弊社のホームページ制作でリニューアル！月20件お問い合わせが来るように！

掲示板みたいなホームページだったものを一新しもっとアクティブに動かしたいと思いました

長野県の建設業

現社長の父の代から起業し、それを代々引き継ぐ形で始めました。長年地元根付いた仕事で実績や信頼を重ねていることを強みとした地域密着の会社となっております

Owner's Profile



更新の仕方やソフトの使い方はとても簡単なので特に苦労したことはないです。



導入のきっかけを教えてください

以前から制作会社に依頼をしたホームページを持っていましたが、掲示板みたいな動きのないホームページでした。もう少しアクティブに動かしていきたいと思っていたタイミングで御社のお話を伺う機会があり、お願いしようと思ったのがきっかけです。もっとネットから集客をしていけたらと考え、期待を込めて導入に至りました。

使い勝手はどうですか

毎週ブログを更新したり、施工実績などをアップしたりしていますが、更新の仕方やソフトの使い方はとても簡単なので特に苦労したことはないです。頻繁にサポートも利用しています。早めにレスポンスが欲しい時は電話で、電話が混雑している時はメールを利用していますが、メールの返信も早いので助かっています。前のホームページが本当に掲示板みたいなホームページだったので、それと比べると御

社のホームページは写真がスライドして流れていたり、綺麗なホームページが出来上がったのではないかと感じています。

導入後の反響はどうですか

ホームページのフォームから入ってくるメールに関してはだいぶ増えました。前回のホームページはお問い合わせが全くなかったのが、今は何倍にも増えましたし、結構多いです。月に20件くらいは来ているかと思います。

また、採用を考えてくださる方がはじめに公式のホームページを見に来てくださっているときに、『ブログが更新されているとか、企業がしっかり動いているということが確認できて安心しました』という声を頂けたので良かったなと感じています。

活用方法を教えてください

伊那市や注文住宅のキーワードでひっかけたかったので、そのキーワードを文章内に入れつつ頻繁な更新を心掛けて

います。週1は必ず更新するように曜日を決めて、導入してから今まで継続しています。毎月御社からアドバイスを郵送で頂いているので、取り入れたいと思うのですが、見る人側の気持ちも考慮したうえで作成したいと思っているので、そのバランスも追々考えていけたらと思います。

今後のビジョン

自社紹介の面でチラシや電話では伝わらない部分の写真の掲載だったり、近況報告をタ

イムリーに表示できます。今はデジタル社会で何かを購入したり、知りたいときに必ず検索してから取り掛かることが多いので、そういった意味でホームページは必須になってくると思います。ホームページをアクティブにしたいという思いで導入し、今の取り組みを続けていけばこれから更に集客にも繋がってくると感じていますので、頑張っ更新をしていきたいと感じています。