



チラシからホームページへの広告に
シフトチェンジ。
1ヶ月の新規問い合わせは平均
15件に。受注率は100%!

神奈川県厚木市
デントリペア(車修理業)

整備の仕事に携わり17年。8年前に独立してからは車のガラス修理やコーティングの他、修理業界でも珍しいデントリペア(へこみ修理)をしております。最近では近隣地域だけでなく、関東全域から修理のご依頼を受けております。他社では対応できなかった修理のご要望も、弊社ではご対応いたします。

Owner's Profile



営業担当者の丁寧な説明で人間性にも魅力を感じ

ホームページ導入を決めました。



修理業でも珍しいデントリペア(車のへこみ修理)の

知名度が上がりました!

ホームページ制作導入のきっかけを教えてください
自身でしっかりと理解して安心できたところが導入のきっかけとしては大きいです。チラシでのポスティングの集客に力を入れていました。しかし、チラシを撒く時間を節約したいこともあり、新しくホームページでの集客に力を入れていきたいとも思いました。その頃、ホームページ制作の導入依頼のお電話をよくいただいていたので、その中から5社ほど、

お話を伺いましたが、ホームページに関する知識が少ないので、説明を聞いても何をおっしゃっているのかさっぱり分かりませんでした。そんな中、御社の営業担当者のお話を伺ったところ、**親身になって不明点、不安点を一つずつ解決して下さった**ので、ホームページのシステムを理解することができました。

ホームページの使い勝手はいかがですか？
使い勝手については、不備もなく、とても使いやすいです。また弊社はデントリペアという特殊な修理技術を要しているので、御社のホームページの**ブログ機能によって、お客様に対してデントリペアがどのような修理技術なのかを、ブログ更新をすることで、伝えやすくなった**というところは**ありますね**。操作方法など分からない点や、お客様の声をホームページに反映、修正し

たい時など、**サポート担当の方に確認すれば、丁寧に分かりやすく教えてくださいまし、修正についても迅速な対応をしてくださるので助かっています。**

ホームページ制作導入の反響は？
定期的に新規のお客様の集客ができています。多い時は、**月に15件ほど新規のお問合せをいただいている状況です。その内の受注率は100%です。**チラシ配布や口

コミでお客様をご紹介いただく、地域密着型でやっていましたが、ホームページをご覧になって、遠方からお問合せをしてくださるお客様も増えてきております。特定のキーワードを設定しているので弊社のホームページがヒットしたのだと思います。

これからについて教えてください
ありがたいことに、お店が忙しくなってきた一人では対応できない作業も出てきたの

で、従業員を増やしたいと思っています。また今後は他の地域にも店舗を増やしていきたいと考えているので、ホームページを活用して技術者を募集し、弊社のクオリティの高いデントリペアの技術を学んでもらい、他の地域でお店を任せられる人材を育てて行けたら良いなと思います。