



半年で1ページ目のトップに！
問い合わせ2割増で受注率は90%
なので、売上も上がりました！

大分県 建設会社

38歳の時に代表に就任し、今年で15年目となります。公共工事と民間工事どちらも請け負っています。大手ゼネコンの名義人であること、九州電力大分支社の登録業者でもあることが弊社の強みであり、土木工事に関しては長年特定のお客様から案件をいただいているので信頼にも繋がっています。法面工事でも最近では増えてきており、舗装工事も外注ではなく自社で行うなど、大分県ではAクラスの業者となります。

Owner's Profile



ランディングページはネット上に無数に配布する

チラシの様なものという、例えが分かりやすかったです。



ランディングページには伝える力があると思います。

ホームページをただ置いていても意味はないです。

ランディングページ制作導入のきっかけを教えてください

当時、ランディングページについては聞いたこともありませんでした。ホームページはすでに持っていて、ちょうど住宅販売を始めようとしていたこともあり、一般のエンドユーザーをターゲットに、ホームページや看板で宣伝をしようと思っていました。そのタイミングで、御社からご連絡があり、一度話を伺うことになりました。営業担当の説明で初めてランディングページを知りましたが、ネット上に無数に配布するチラシの様なものという、例えが分かりや

すかったですね。その際に御社が制作したランディングページの実績を見せていただいたのも、導入の決め手のひとつです。紙資料なら色々作れると思ったのですが、その場でパソコンを使って検索し、御社が制作したランディングページを導入している会社の検索順位を、リアルタイムで見せてくれました。何件か目の前で見て、本当に実績があるのを感じました。価格も弊社で払えるような適正のものだったので、やってみようと思いました。

営業担当の印象

印象はすごく良かったです！普段は営業の電話と分かればすぐに切ってしまうのですが、御社の営業担当の方は印象よく、説明の仕方もうまかったので、一旦話を聞いてみようとなったのだと思います。そもそもランディングページを知らない私にもものすごく分かりやすく教えてくれました。相当丁寧だったと思います。長々と話すわけではなく、結果を先に見せて説明してくれたので話が早く、私にとってはそこも営業担当の良かったところです。

ランディングページ制作導入の反響は？

半年ほどで、1ページ目のトップに上がってきていたのはびっくりしました。また、地元にはいらっしゃるお客様からのお問い合わせが増えました。今現在、他県へ出て何十年も経過している為、地元の業者が分からない、聞ける人もいない。でも地元には実家が空き家のまま残っているのが解体をしたい。というお客様が、ネットで検索して弊社が1番に出てくるので、問い合わせをしてくれるという流れが多いです。もちろん地元のお客様の問い合わせ

も増え、解体後に続けて新築の見積もり依頼をするお客様もいるので、元々ターゲットにしていた住宅販売のお客様も取れています。導入前に比べると問い合わせは2割増しで、受注率が90%を超えているので、制約した分、売上も上がっています。

ランディングページ制作導入を検討している方へアドバイスはありますか？

ランディングページには伝える力があると思います。ホームページをただ置いていても意味はないです。ランディングページでチラシを配って

ホームページに誘導することで初めて宣伝ができます。これで検索した時に、5~6ページ目にはか出てこないということでは、私もここまで言えませんがちゃんと実績を上げ、元が取れています。お金をかけてでも受注を増やしたいか、お金を流して受注も増えないままのどちらが良いのか、私は成功をしているので、絶対やった方が良いと思います。