



月のお問い合わせが4.5件に増加！
入会を前提としたお客様が増え、
入会率も8割に上昇！

東京都北区赤羽
バレエ教室

コミュニティの強い繋がりや地域愛を肌で感じ、魅力溢れるこの街でバレエ教室を始めることにしました。初めはレンタルスタジオを使用していましたが、ご縁があり、自身のスタジオを持ち、開業に至りました。当教室は、子供クラス6名、大人クラス4名の少人数制をとっており、幅広い年齢層の方に通っていただいています。距離感が近く、生徒様も仲の良いアットホームな教室です。

Owner's Profile



ターゲット層以外からの問い合わせも増加し、

客層の幅が広がりました。

想像していた世界が、想像以上の速度で実現しました。

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

以前はチラシの配布や無料のホームページを運用していました。レンタルスタジオでは間に合っていました。店舗を構える際に店名が変わったこともあり、検索順位が上がらず、チラシも一万枚刷りましたが、問い合わせは二、三件ほどで集客に困っていました。そんな頃、御社からご連絡がありました。当時は営業電話が非常に多く、新たに広告費をかけることを考えてはいませんでした。ひとまずお会いしてお話を聞くことにしました。その際、御社の

営業担当から、広告費に余裕があるうちに広告を打つのも一つの手段だと伺い、また、お話を聞く中で、この教室に生徒様が集まりレッスンを受けている様子を想像することができたのが、大きな決め手となりました。最後まで導入を検討していましたが、その間も親身になって話を聞いてくださったので、最終的に契約しようと思断いたしました。

ランディングページ制作導入の反響はいかがですか？

想像していた通り、大きな反響・効果を感じています。導入から三ヶ月が経過した頃から徐々に問い合わせが増え、

多い月は四、五件の問い合わせをいただきます。大々的に体験レッスンイベントを行った際は、15件も問い合わせがあり、内三分の一の方が入会に至りました。意外だったのが、元々40代～50代の方向けに宣伝をしていたのですが、現在では20代半ば～30代前半の方からの問い合わせが増えています。全体では、お子様から70代の方まで幅広い世代の方が通ってくださっています。最近では体験レッスンからの入会率が八割まで上がりました。ランディングページを見て、入会を前提としたお客様が来てくださ

る印象があります。宣伝に手間がかからず、入会率が上がり、他に広告費が掛からないのは大変ありがたいです。オープンしてからまだ一年未満ですが、こんなにも早く想像していた世界が実現し、驚いています。

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？

簡単にページを作ることができるので、作業にかかる労力が減りました。チラシを自分で制作していた際は、デザイン等を細かく拘っていたので何時間もかかっていましたが、制作にかかる時間が減っ

た分、他の作業に時間を割けるようになったので、助かっています。導入に関して、金額等を含め、悩みましたが、最終的に非常に良い結果に繋がったので、私個人としては、お勧めさせていただきます。悩んでいるなら、まずはやってみる価値があると思います。

これからについて

店舗の拡大を目標に掲げています。展望としては、まずは周辺地域に小規模の店舗を五つ構え、最終的に最寄り駅の周辺に大きなスタジオを建てたいと思っています。小さ

なお子様や初心者の方がスキルアップするとともに、大きなスタジオを目指して移っていくというシステムを構築していこうと考えています。目標を持つことは大事だと思いますし、努力をすれば叶うと信じています。お子様に関しては、目標に向けて頑張ることを、当教室を通じて経験してほしいです。今後拡大していく上で、ランディングページも更に活用し宣伝していきたいと思っています。