

# Success stories

## LPを書いた翌日にお問い合わせが!!

導入後、LPで書いた内容の相談が来て、  
売り上げも**10%増**になりました。

### 東京23区にある 家具屋さん

オーダーメイドのソファを中心に国内に工房を構え、一般のお客様はもちろん同業者からの張り替えや修理の依頼を受けている老舗の家具屋さんです



#### ご代表より

オーダーメイドをメインにはしているものの、張り替えをしていない店舗さんも多いですよ。私たちはどんな店舗さんのものでも張り替えるので、その依頼がかなり多いですね。メーカーで張り替えるより安かったり、質もよかったり、何より生地の種類が豊富です。A・B・Cの中から選んでくださいというのではなく、1万種類以上の生地があり選択肢が多いのでこだわりのある方にとても喜ばれます。



# ランディングページだから お問い合わせにつながりやすい

## 導入したきっかけを教えてください

タイミングも良かったと思います。ランディングページ導入前は、ホームページのアクセスを上げる為に業者に相談しながら対策を取っていました。業者からは、一年後にはアクセスがここまで増えます、と言われその通りに、内容を変えたり、ブログを毎日更新したりいろいろな対策を行っていました。

しかし、一年経過しても、アクセスも増えず問い合わせも増えず…今度はデザインに問題があるのではと思いホームページを全面リニューアルしましたが、結局アクセスは上がらないまま時間だけが過ぎていきました。このままやっているといいのか自問自答していました。

そんな時にお声がけがあり、お話を聞きました。ランディングページのことは知っていましたが、営業担当の提案を聞いて、**お問い合わせにつながりやすいランディングページ**というのに魅力を感じたのがきっかけです。今まで取り組んできていたものに対する「このままでいいのかな」という不安があったタイミングも相まって、だめもとでトライしてみようと思いました。

## 導入してみてどうでしたか

納品されたランディングページのデザインも満足いくものでしたし、シンプルでいいと思います。

導入したあとも本当に大丈夫かなと思っていましたが、サポートの方が丁寧に色々教えて下さるので助かります。もう少し電話が繋がりがりやすくなるとうれしいですね。

## 導入後の反響はどうでしたか

不思議といったらおかしいかもしれませんが、「このメーカーの商品を張り替えました」とランディングページを作成したその翌日に、**このメーカーの商品を張り替えて欲しいと同じお問い合わせが来たんです。ランディングページを作成するたびに、問い合わせがあって**不思議だな、と思っていました。御社からすると当たり前かもしれませんが、今まで業者で色々対策をして反響がなかったものですが、このランディングページの効果は優れていると思います。

お客様アンケート

貴社担当者からの電話を受けて頂いた理由、印象について

： 1. P. ブログ等の運用について定期的に電話頂くのが

貴社担当について、導入理由、決意について

： 1. デザインの良さが決め手だった。特に  
見やすさ、導入に分かりやすかった。

製品担当について

： 1. 導入完了までの時間が短かった。

出荷された商品のクオリティについて

： 1. 満足している。

サポートの対応はどうか

： 1. 丁寧な対応で安心して利用できている。  
電話でもサポートが丁寧で、わからないことはすぐに教えてくれる。

導入後の効果、反響について

： 1. 問い合わせの件数が増え、記事も書ける。  
アクセスも増え、お問い合わせも増えた。

## ▶お客様アンケート

## 今後のビジョンについて

いろんなところでソファを失敗した方や、どこに行っても理想のソファに出会えない人、**お客様の細かいニーズに応える**ということが最大の使命だと感じています。

困っているお客さんに対して、助けの手になることですね。

**購入して使い捨てるのではなく、購入した後も使い続けられるものを作ることが最大のエコ**になってくるので、そういう考えを定着させたいです。住居が変わるとその雰囲気によって、インテリアも変えますが、その時に捨てるのではなく張り替えたりとリユースし続ける、その考えを当たり前にし、**インテリアのクオリティを上げる**ことですね。