



ホームページリニューアルでター
ゲットを絞った集客に成功!!

ホームページリニューアル前と比べ売り上げが20%上がり
ました!!

山形の美容室

ドラマの影響を受け、美容師にあこがれを抱き美容師に。デザインだけでなく、その人のライフスタイルに合わせた提案や、髪に関する知識を身につけ独立。美しく健やかなデザインはもちろんカウンセリングにも力を入れ老若男女かわらず人気のサロンです。

Owner's Profile



近隣の市町村からも来店される方も増えました。

ホームページリニューアルのきっかけは？

以前の美容室の集客と言えばポータルサイトからの集客が主流でした。とりあえず広告はポータルサイトに掲載しておけば大丈夫という感じで、ポータルサイトにお金をかけて上位表示をしていましたが、クーポンを目当てにお客様が出たり入ったりと、お客様が入れ替わり立ち代わりしている状態でした。自作のホームページやSNSで何とか集客出来ないかと勉強をして

いたので、検索キーワードの設定が大事なのは理解していました。そんな時にお声掛け頂いたのがきっかけです。提案してもらったロングテールキーワード対策はお客様を絞りやすく、お店の求めているお客様層に向けて集客対策が出来る所が魅力的に感じました。1つ1つのキーワードにお金をかけていく会社さんが多い中で、無数のキーワード対策が定額で出来るのも魅力的でした。自力ではここまで出来ないなど感じ、プロに

任せてみようかと依頼をしました。

ホームページをリニューアルしてどうでしたか？

リニューアルして集客が出来るホームページに生まれ変わりました。ホームページのデザインも納得いくものを作成して頂けたので、導入して良かったと思います。キーワード対策も自分達が欲しい施術内容や髪に対する悩みなどを簡単に更新して、情報発信が出来る事と、管理画面も見

やすく検索キーワード対策も戦略的に出来るので助かっています。

ポータルサイトと比較して反響はどうですか？

反響はいいなと感じています。以前と比べて20%ほど売り上げも上がり、お客様も増えました。ブログで書いたキーワードをお客様に見て見られているなど感じています。一例をあげると“地域＋カット＋上手い”や“地域＋ヘアサロン＋オーガニックカラ

ー”で検索した方が来店されたり、近隣の市町村から来店されるお客様も増えました。ポータルサイトからのお客様よりホームページを見て来店される方は、髪に対して悩みが深く、明確に悩みをお持ちの方が多いです。そういった方々は僕らからしても対応しやすいですし、リピーター様になっていただける方がほとんどです。

今後のビジョンを教えてください
今後はよりインターネットの

活用がさらに重要になると考えています。髪に関する悩みを持っている方は真剣にインターネットでサロンを探されますし、そのお客様のお悩みを解消できるような技術が必要なので、美容業界はより人材の教育が重要だと考えています。今後もお客様のお悩みに沿ったサービスを提供し、綺麗になっていただき人生に寄り添っていかれたらと考えています。