



看板の無いプライベートサロンだからこそホームページで集客!!

30〜50代のお客様の新規集客に!!

長崎のネイルサロン

趣味でネイルをしていましたが、もっと技術を身に着けたいと美容学校で資格を取得し、4年間大手サロンで経験を積んで独立繊細なデザインとプライベートサロンならではの丁寧な接客で人気のネイルサロンです。

Owner's Profile



SNSを見た方もホームページを見て予約をしてくれます。

導入のきっかけ

開業当初は前のサロンからお付き合いのあるお客様を中心に施術をしていたのですが、新規集客の為にSNSでネイルのデザインを紹介したり、ホームページを作成しました。しかし集客につなげていくのは難しく、Googleで検索しても出てこなかったのではどう集客をしようかと考えていたタイミングにお声がけ頂いたのがきっかけです。ホームページの制作もお任せでお願いが

来て、Googleの検索にヒットしやすい事や、営業担当者が明るくて印象も良かったので導入を決めました。

導入してどうでしたか

ホームページの構成やデザインはお任せでお願いしたのですが、良い感じでした。操作説明もわかりやすく教えていただいて、これなら問題なく更新出来、思ったより簡単にできるなと思いました。

導入後の反響はどうですか

ホームページを公開してGoogleの検索で見つけてもらうには更新が大事だと聞いていたので、ブログでネイルアートやバレンタインなど、イベントに合わせたデザインを毎週アップするようになっていました。徐々にGoogleで検索したときに順位が上がってきて、少しずつ問い合わせが入るようになってきました。効果として実感し始めたのは導入して半年過ぎた位だったと思いま

す。特に30代から50代の方がホームページを見て予約を入れてくれます。インスタグラムからホームページに行けるようになっていたのでSNSの反響も上がっています。私のようなプライベートサロンは看板がないので、ホームページがしっかりしていることでお客様の安心感にも繋がっているんだと思います。コロナ禍でお店を閉めていた時期もあったのですが、ネットからの集客が出来ていたのではそれほ

ど影響はありませんでした。

プライベートサロンやネイルサロンのオーナー様にアドバイスはありますか？

InstagramやSNSでデザインを上げているサロンは多いと思いますが、実際の来店につなげる為には、予約する前にホームページでお店を知っていただく事が重要だと思います。路面店などはふらっと入ってくるお客様もいると思うのですが、プライベートサ

ロンはマンションや自宅の一室でされているサロンも多くどんなサロンなのか不安になる事もあると思います。サロンのコンセプトをわかりやすく伝えたり、ブログで情報発信を定期的にする事で安心感を与える為にホームページは最適なサービスだと思います。