

ランディングページ導入後、
毎月**25～30**人の安定した**新規集客**

新規来店の8割が、インターネットを経由してご来店いただいております。

Owner's Profile

千葉県郊外、
創業30年の理美容室

幅広い年齢層のお客様がご来店されており、技術・雰囲気・サービス、全てにこだわりを持った清潔感のあるオシャレなサロンです。



プロとしての技術が無ければ、生き残れない時代です。(ご代表より)



「地域+美容院」で検索上位表示 ランディングページで安定した新規集客

お客様アンケート

お客様からの電話を受けて頂いた理由、印象について

・満足
・何もしないで帰ってしまいました。

お客様に対して、導入後の印象・感想について

・お礼を言いたいです。
・自分も美容士になりたいです。体系的な、かつ丁寧な指導がほしいです。
・笑ってくださりました。

導入後の印象について

・できず。いえいえ。

お客様からの電話のやり取りについて

・色々と聞いています。

サポートの期間はどうですか？

・サポートが丁寧です。特に予約の取りやすさ、改善のスピードが気に入りました。

導入後の印象・感想について

・色々と聞いています。
・笑顔で、丁寧な対応が印象に残っています。

▲ お客様アンケート

導入事例アンケート

営業	サポート
★★★★★	★★★★★
制作	効果
★★★★★	★★★★★

ご代表より

今の時代、大手のサロンや低価格帯のお店など、様々なサロンがあります。新しいものを取り入れるだけではなく、プロとしての技術が無ければ生き残れない時代です。今後もお客様に本当の理美容を提供していきます。

導入のきっかけ

導入前はフリーペーパーやポスティングを集客ツールとして利用しておりました。フリーペーパーや新聞折込で毎月2〜3万の費用が掛かり、ポスティングは費用を抑えるために自社ですべてしていて、サロンの営業時間外や、定休日にポスティングをしていました。何もしないよりはやった方がいいと続けておりましたが、正直ずっとこれは

オーナー様の声①

キツイなど... そんな時に、タイミングよく提案があったのがきっかけです。営業担当の方が来てくれて本当に感じが良くて、社長さんなんじゃないかってくらいに熱を持って話してください、いいなと思い導入しました。

導入してみてどうでしたか？

良かったです。改めてインターネット、スマートフォンの時代なんだと

感じています。ライバル店も多いので、他のサロンとの差別化も必要ですね。それに、デザインも良くてきていると思います。

導入後の反響は？

反響は良いと思います。長年集客のデータを取っているんですが、新規のお客様の8割がインターネット経由で来店してくれており、毎月安定して

25〜30人は新規顧客の獲得ができています。

①広告・集客は以前、地域情報誌やポスティングをしていました。ポスティングは業者だと費用がかかるので自社でしていましたが、夏は暑いし冬は寒くて、体力的にも限界を感じていました。

②営業・納品担当の来て頂いた方々

は皆いい人で、テキパキと案内をしてくれました。特に営業担当の方には、やる気を感じるというか、熱心だったので提案を聞いてよかったと思います。サポートは遠隔などで対応してくれて助かっていますが、たまに待たされる時があるので待ち時間が少なくなれば尚良いと思います(笑)

③集客は十分に出来ているので、今後は求人にもさらに力を入れて、新

しいスタッフを増やしていきたいですね。

④インターネットは都会でなくても効果的に活用が出来ます。スマートフォンの普及によりインターネットは誰でもどこでも利用できる為、集客には欠かせないツールです。

オーナー様の声②