



ホームページを継続して運用する事で
ターゲットを絞った集客を実現!!

ホームページ運用でサロンのブランディングに成功。

東京都郊外の美容室

学生の時から専門職に就きたいと考えていて、ファッションに興味があり美容師の道へ。大型店で10年以上経験を積み、フリーランスでの活動しさらに経験を積んで独立。幅広いメニューを用意し、お客様が理想とするスタイルを実現出来る少数精鋭の美容室です。

Owner's Profile



ホームページで効果を出すためには、
ターゲットを決めた更新が大事ですね。

導入のきっかけは？

WEB集客の営業は色々お誘いがあるんですが、担当者の印象が良かったので提案を聞くことにしました。ホームページはあった方が良いかな程度の考えだったのですが、折角作るなら、自分で作るよりは費用を掛けてちゃんとしたホームページを作った方がいいなと思っていました。担当者の提案を聞いたところ、ホームページを作成するだけで

なくSEOの対策も出来るシステムで、担当者も金額を頑張ってくれたことから導入を決めました。

導入後の活用方法教えてください

ホームページ導入当初は、毎日更新をしていました。僕とスタッフ二人で更新をするようにし、ブログかギャラリーどちらかを更新していました。ブログを書くときはサロンで得意としているスタイル、

特にショートカットが得意なので、ショートカットに関するブログやギャラリーを更新していくように意識して活用していました。最近はいい意味で忙しくて、更新が出来ない日もあるのですが、今後は縮毛矯正を伸ばしていきたいのでテーマを絞って更新をしていこうと思います。

導入後の反響はどうですか？

ホームページからの反響が

出てきたのは導入して半年位経った頃、“地域＋美容室＋ショート”などのキーワードで検索順位が上がってくるようになってからですね。サロンの予約はホームページから大手予約サイトに飛ばしているのですが、予約を入れて頂いたお客様に導線を伺うと、予約サイトからではなくGoogleで検索をして予約をして頂いたようでした。ホームページを導入して一番良かつ

た事が、ショートカットを希望されるお客様が増え、ホームページを運用する事で欲しいターゲットのお客様が増えました。また、サロンのブランディングに成功したと思っています。おかげさまでコロナ禍でも新規集客は右肩上がりです。

今後のビジョンを教えてください

少数精鋭で今来て頂いているお客様にさらに満足して頂け

るよう技術やサービスを磨いて、さらに利益が出せるサロンにしていきたいです。またカウンセリングをする中で、お客様が求めるメニューを取り入れるだけでなく、先の話にはなりますが今後はシンプルなメニューのサロンを展開していくことも視野に動いていきたいと考えております。