



## ライディングページでお店の強みを効果的にアピール!!

ライディングページで打ち出した内容で問い合わせが来るようになりました

### 神奈川県クリーニング店

サラリーマンとして働いていましたが親の介護と仕事を両立する為に実家のクリーニング店を引き継ぐ。サラリーマン時代の経験を活かし法人顧客の開拓をして事業を拡大。染み抜きなどの技術でも定評のある老舗のクリーニング店です。

*Owner's Profile*





ホームページだけでは訴求力が弱いと感じていました。

### 導入のきっかけ

ホームページは業者で2つほど作成していてそこそこ反響もあったのですが、もっと反響を出したいと考えていました。他社からもSEOやランディングページの提案を聞いていたのですが、料金が高いことや、ランディングページを毎回業者に作成依頼する必要があり、時間もないので作成をするか迷っていました。御社の提案を聞いてランディングページが自分で作成が出来ることやキーワードの対策まで一

緒に出来る内容だったこと、一番は金額面で魅力を感じたので導入を決めました。

### 導入後の反響はどうですか

ランディングページでは個人のお客様向けの染み抜きの打ち出しと、法人向けの集配サービスの打ち出しを中心に作成してもらいました。作成してから数週間経ってからはかと思うんですが、染み抜きの問い合わせが多く来るようになってあまりに多かったのでお断りする事もありました。

染み抜きは内容によってやり方が変わるので大変なのですが、お客様から感謝のお声を頂けるのでありがたいですね。また、一度染み抜きを依頼していただいたお客様は、リピーター様になって頂けるので助かります。法人のお客様は徐々にですが集配の問い合わせが増えております。ランディングページがある事でホームページの反響も徐々に上がっていると感じております。

### 活用方法を教えてください

ランディングページはキャンペーンやサービスの打ち出しが簡単に出来るので、我々のようなサービス業には非常に活用しやすいサービスだと思います。特にクリーニング業界は衣替えなど季節によってお客様に打ち出したい内容が変わるので、そこを簡単にアピール出来て修正も簡単に出来るのもいいですね。最近は本当に忙しいので、ランディングページでスタッフの求人なども打ち出していこうと考えております。

### クリーニング業界の今後について教えてください。

衛生管理に係る業種になるのでクリーニング店が無くなる事は無いと思うのですが、時代に合わせてサービス展開を考えていかなければ生き残っていけない業界だと思います。コロナ禍でも当店はほとんど影響がなかったのですが、打撃を受けているクリーニング店も多いかと思います。婚礼やイベント会社などからの依頼は激減していますし、テレワークでワイシャツなどのク

リーニング需要も減っています。当店は医療機関の取引先が増えたり、テレワークのお客様も普段着をクリーニングに出す方が増えたことでコロナの影響は無かったのですが、その為にターゲットを変えて戦略を立てたりインターネットなどで情報発信をする事が必要だと思います。情報発信をするツールとしてホームページ・ランディングページは最適なツールだと思います。