



ランディングページで新規の取引
先を拡大、毎月500万以上の
売り上げアップ!!

建築業界以外からの注文が入り販路拡大に繋がりました!!

東京都にある 建築資材買取・販売会社

大学卒業後、大手メーカーで建築資材の開発や営業職で経験を積み、実家の建築資材会社へ転職。大手メーカーでの開発・営業経験を元に転職後は社員として改めて現場での経験積み、資材の仕入れ先や輸入先の開拓などを実現し会社の経営を引き継ぎ、現在は経営者として活躍されております。

Owner's Profile



検索ユーザーに確り見てもらえるキーワード対策が万全だからこそ

反響が出るのだと思います。



ランディングページ導入のきっかけは？

ホームページは持っていたのですが、もっと反響を出せな
いかと思っていたタイミング
で営業の電話があったのがき
っかけです。色々な提案を聞
いていたのですが、細かなキ
ーワード対策も出来て、ラン
ディングページを自分達で増
やしていけるサービスは他に
無かったのと、営業担当が何
度も交渉をしてくれて金額面
でも頑張ってくれたので導入
を決めました。

ランディングページを導入して どうでしたか？

出来上がったランディングペー
ジは必要な情報が網羅され
ていたのが良かったと思いま
す。専門業種になるので、出
来上がったページの手直しも
お願いをしたので、全体的に
分かりやすく良いものが出来
たと思っています。管理画面
も見やすく、毎週アクセス数
やコンバージョンは確認する
ようにしています。

ランディングページ導入後の反 響はどうですか？

ランディングページを公開し
てから 1ヶ月位で問い合わせ
が来るようになりました。
ランディングページを導入し
て良かった事が大きく分ける
と2点あります。1点目が、今
まで取引が無かった業界から
注文が来たことです。ランデ
ィングページを導入するまで
は建築業界の取引先だけだ
ったのですが、農業関係やス
ポーツ施設、個人のDIYなど
様々なお客様から注文を頂け

るようになりました。単価は
数万～なのですが、自分達
が知らない業界でもこんなに
ニーズがあるのかと驚きまし
た。2点目が、取引先が増え
た事で口コミや紹介でのお客
様が増えた事です。お客様の
周りには同じニーズを持った
お客様がいて、インターネット
で当社を知って利用して頂
いたお客様から紹介が拡が
ったのは大きいですね。ランデ
ィングページを導入してから、
多い月だと売り上げがプラス
で1,000万以上上がっていま

すし、平均でも400～500万
は月間の売り上げあがりまし
た。ランディングページを導
入して本当に良かったと実感
しています

今後のビジョンを教えてください
おかげさまでコロナ禍にも拘
わらず順調に売り上げは伸び
ていますが、今後は建築業
界の着工件数などは減少す
る事が予想されます。正直な
話、新規や紹介のお客様は
増えていますが、以前から取
引のある建築業界からの注

文は減少傾向にあります。今
後も建築業界だけでなく様々
な業界の取引先を増やして資
材の販売や買取を伸ばしてい
ければと考えております。そ
の為には、御社のランディ
ングページをどう活用してい
かが非常に重要になります。
今後ともサポートよろしくお
願いいたします。