

だんべー掲載×フリーペーパーのクロスメディアで新規客獲得数が2倍に!

BEFORE

- 売上は横ばい状態で、先が見えない。
- 新製品の導入など、いろいろ試したもののうまく売上に繋がらない。
- 様々な広告媒体を利用して、既存客の「広告見たよ」という声だけで、本当の新規客獲得に繋がらない。
- 月間の新規のお客様の来店者数は約20名。

だんべーに掲載し、定期的に情報発信スタイルに変更。
雑誌広告も継続し、ホームページのアドレスを目立つように掲載。

AFTER

- 新規客が目に見えて増加!
月間の新規のお客様の来店者数は約40名に。
- 新規のお客様にヒアリング
80%のお客様がホームページを見ていた。
- 県外のお客様も増えだした。



群馬大学のほど近くに位置する「美容院 猿山」はロレアル認定のサロンです。髪をいたわり、美しさを引き出しながら最新のトレンドスタイルをご提案しています。人の人間力に注力し、スタッフ全員が様々な研修に参加しています。

■群馬県前橋市荒牧町665-3 シャトーアール101 ■TEL. 027-235-0893 ■スタッフ4名 ■20坪

店主インタビュー



Q. 今までに様々な広告媒体を利用されてきたと思いますが、違いはなんですか?

まず価格の安さには驚きですね。でも僕は価格の安さで決めるわけではないんです、**いかに伝えたいメッセージがお客様に届くか**が重要なんです。フリーペーパー・雑誌などの広告は割引やイベント、新メニュー等の広告になってしまい、お店として伝えたいメッセージが伝わらないんです。またお客様もそれだけの情報では本当に自分に合ったお店を決められないと思うんです。その点、ホームページは今までの広告媒体に出していた情報はもちろん、スタッフ紹介やお店のこだわりだったり、定休日に皆で受けている研修風景など**情報量豊富に出せるしデザインも自由にできる**。結果、**お客様にお店として伝えたいメッセージが伝わる**のだと思います。

Q. クロスメディア戦略をとり、飛躍的に反響がでていますか?

フリーペーパーは価格は別として、まだまだお客様にリーチする力は強い。でも先ほど述べたメッセージを届けるのには弱い。要は、**大勢のお客様に広告は見てもらえる**が、それだけの情報ではお客様も、**どの店にしようか決め手に欠ける**と思うんです。(とにかく安い店を探しているお客様は別だけけど...)そこでHPの力が必要になるんです。ほとんどの方がインターネット環境はお持ちですので、**フリーペーパーで気になった店にアドレスがのってればHPを見ただけです**。そこには伝えたいお店の情報が満載で、新規のお客様も店を決めやすい訳です。**スーパーでの買い物でも価格の情報だけでなく、この野菜は〇〇さんが△△なこだわりで栽培している野菜で健康にも良いなんて情報があった方が売れる**でしょ、それと同じですよ。

Q. 最後にだんべー.comの良いところを教えてください。

お店の独自のホームページも考えたが、だんべーだと既に大勢のユーザーがいるので**アクセス数が圧倒的に違います**ね。それとHPを作る上で一番重要視したのが**地元根付いた会社でアフターフォローが良い**という点です。なぜなら、HPは作ったら終わりではなく定期的に情報発信しなくては意味がないので、**直ぐに打合せ対応してくれる**事が重要です。だんべー.comには、その点はかなり満足しています。