

だんべー掲載で売上昨年比110%達成!! テイクアウトの注文も大幅アップ!!

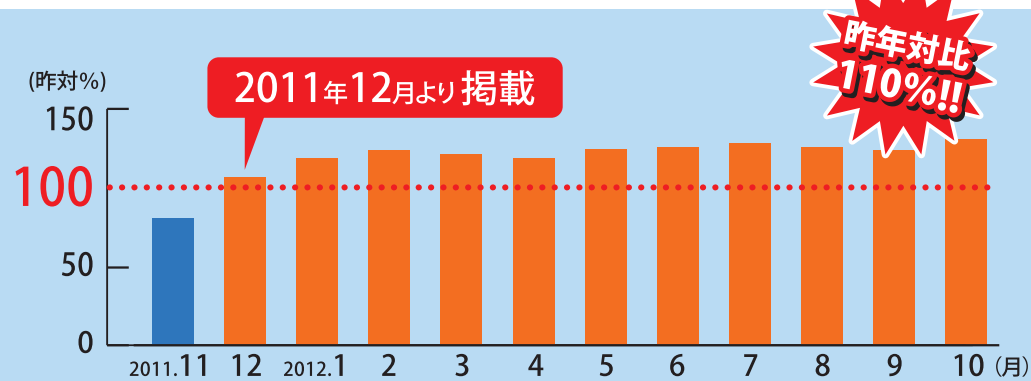
BEFORE

- だんべー以外のサイトを利用。
- 主にクーポン付フリーペーパーを利用。

他サイトの掲載を止め、
2011年12月よりだんべー.comを利用開始

AFTER

- 売上が**昨年対比110%達成**
- テイクアウト**の注文や職場から**HPを見ながらの予約**が増えた



- **アーリオオーリオ**
<http://www.dan-b.com/aglioolio/>
- 群馬県伊勢崎市南千木町2558-1
- TEL 0270-21-0408
- 営業時間 11:00~ラスト
- 定休日 無休



スタッフインタビュー



Q. 他サイトからだんべー.comに切り替えた理由は?

数年間、他サイトを利用していたが全くフォローが無く、担当者の顔も分からない状況だったが年間契約で中々解約できない中、だんべー.comの営業の方が一年以上も熱心に通ってくれたし、他の店からもだんべー.comの良い評判を聞いていたので、掲載してからも定期的にシステムのレクチャーとか、企画の提案をしてくれています。

Q. だんべー.comの更新システムの使い勝手は?

パソコンの電源も入れられなかった程のレベルだったのですが、今では月替わりメニューの提案や毎日何かしら情報を更新しています。2011年12月から利用し始めて、5月の連休明けくらいから、しっかり更新し始めたら、アクセス数が目に見えて伸びてきました。アクセスランキングも1位を獲得するようになり、今日は忙しかったなと思ってアクセス数をチェックするとアクセス数が多いので、完全に集客とアクセス数が連動していますね。

Q. だんべー.comを利用して具体的な成果は?

売上が昨対110%以上!具体的にはHPを見てテイクアウトの注文や席予約はもちろん、何時に行くからこのメニューを作っておいてくれという連絡がくるようになりましたね。それに、お客様とのコミュニケーションの中でHPにしか出していない情報等を知っているので、HPをみているんだなと実感しますね。また、遠方からの来客も増えました。

Q. 今後の抱負は?

ただ単にお客様に来て頂くのを待っているだけでは衰退するだけなので、こちらからご来店頂く意味(価値)を提案していくことが重要だと思います。月替わりのメニューや新しいサービスを作っても、お客様に伝えなくては意味がないので、やはりHPの有効活用・重要性は益々増すので、しっかり時代にフィットしていきたいです。