

顧客の立場でキーワードを想定、SEO対策を施したHP改善による売上増加

HeadDetox cocochi(福井県)

～会社概要～

大關(おおぜき)真梨子店長は「HeadDetoxこちち」を、平成28年3月に北陸地区で初めての、水を使わないヘッドスパ、ヘッドデトックス専門の店として福井市内にオープン。以前に勤務していたエステ店で店長を経験していたこともあり、頭痛・肩こり・目の疲れを約20分で取り除く技術を持った店として、貸店舗の内装や設備などに約400万円の投資をして事業をスタートした。

1. 相談のきっかけ

既に何度か当拠点に相談に来ている腸セラピストの友人の紹介により 来訪相談。



大關店長

2. 課題整理・分析

- ・オープンして半年、8月上旬に売上げが当初目標の60%にも届かず、そろそろ自分の蓄えも底を付き始め、11月末には資金繰りがつかなくなる見通しとなっていた。
- ・北陸で初めてのヘッドデトックス店であったので、周囲に「ヘッドデトックス」自体が知られていないことが問題であった。



ヘッドデトックスの施術

3. 解決策の提案

- ・ホームページのテキストだけは自分で書き換えることができたため、経費を掛けずに顧客の立場になってキーワードを想定し、SEO対策を施すことを提案した。



当店のホームページ



4. 成果

- ・Google検索エンジンに対するSEO対策の原則に従い、「頭痛」や「肩こり」など顧客の想定するキーワードを設定。大關店長が、このキーワードを含んだいくつもの文章を作成し、ホームページに書き込んだ。
- ・この結果、検索エンジンで1つめのキーワードでは2位、3位 2つめのキーワードでは5位、6位とそれまでの101位以下から上昇した。9月になると「ホームページを見た」という顧客が現れ、11月は新規顧客の70%がホームページからの顧客となった。10月末の売上は目標の106%、11月は136%と、3ヶ月で当初の2.4倍の売上高になり、目標を超えるようになった。
- ・売上げが増加し 家賃や借入金の返済の資金繰りが安定すると、次は客単価向上のため、当初からメニューにもあったエステ商品を薦めることが出来るようになった。



ヘッドデトックスの施術後半



エステの様子