

待ちの営業からの脱却

Web 戦略を使った

集客の仕組み構築サービス

事業を発展させる上において今、Web 戦略は外せないものとなっています。

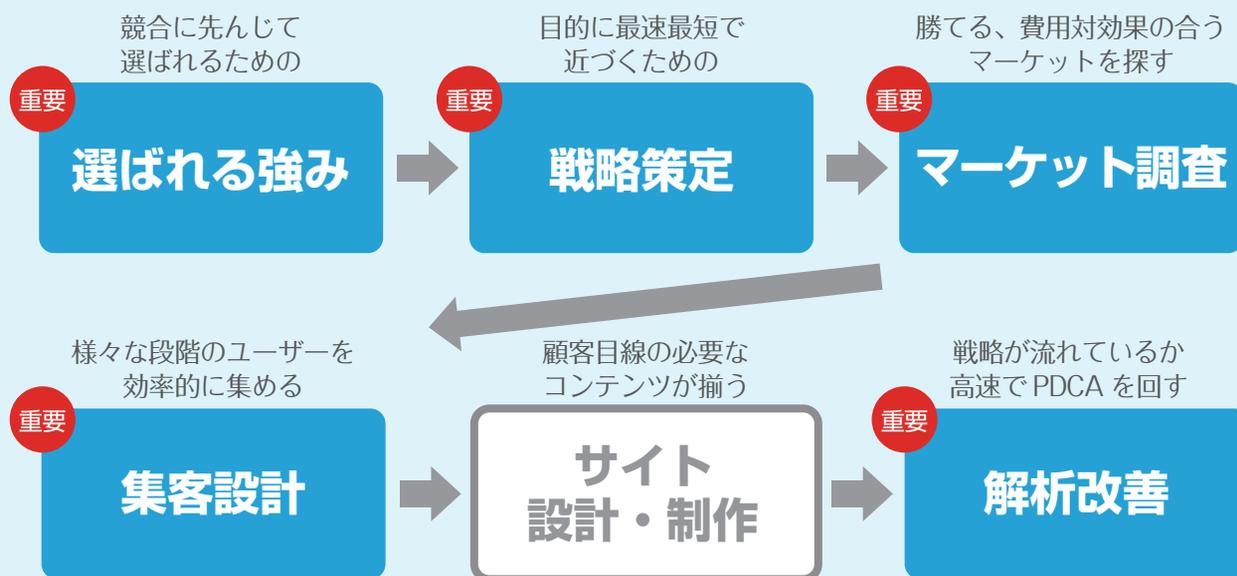
Web 戦略を使った「集客の仕組み構築サービス」は、ビジネス全体からウェブ戦略を考えます。ホームページを作って終わりではなく「①作る前と②作ってから」に重点を置くことにより「集客の仕組み構築」の成功率があがります。



こんなことでお困りの企業様におすすめ！

- ☑ ホームページから問い合わせが来ない（新規のお客さんが取れない）
- ☑ ホームページを解析しているが現状の報告のみになっている
- ☑ 目標に向けて PDCA が回っていない
- ☑ 社内にノウハウがたまっていかない

集客の仕組みを構築する 6 つのステップ



👉 ここがポイント！

- 💡 競争に先んじる「選ばれる強み」が確立でき問い合わせ率がアップ
- 💡 早い段階での当社独自マーケット調査で売上、問い合わせ数が読める
- 💡 ビジネス全体からウェブ戦略を設計するので実態に則した戦略ができる
- 💡 目的に最速最短で近づくための解析改善、そして高速に PDCA が回りだす
- 💡 成功のステップに沿った体系化されたコンサルティングブック

集客の仕組み構築 成功事例

全国展開の廃車買取り会社 様



月間問い合わせ数 15 件
↓
3 年間で
月間問い合わせ数
3,000 件以上に成長

3 年で問い合わせ
200 倍

セキュリティ会社 様



月間問い合わせ数 0 件
↓
選ばれる強みを構築し
年間売上の 30% を
集客するまでに成長

年間売り上げの
30%
を HP で集客

電気工事会社 様



サイトオープン後、
半年間で 5 億円の
受注に成功！

半年間で
5 億
を受注！

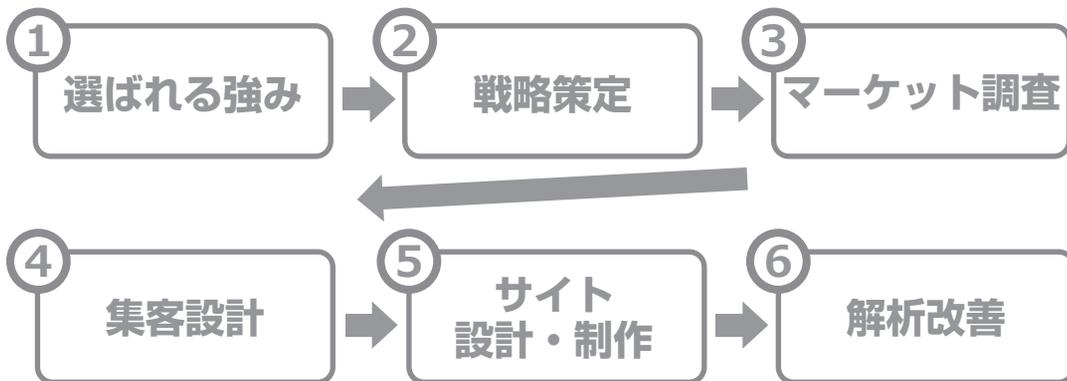
讃岐うどん店 様



サイトオープン初月から
問い合わせ 30 件
3 か月で
フランチャイズ店
3 店舗オープン

3 ヶ月で
3 店舗
オープン

料金



- ① 選ばれる強み作り . . . 47 万円
- ② 戦略の策定 . . . 31 万円
- ③ マーケット調査 . . . 47 万円
- ④ 集客設計 . . . 47 万円

- ⑤ サイト設計・制作 . . . お見積り
- ⑥ 解析改善 . . . お見積り