

©ラップ東京では、皆様のお役に立てるような様々な内容のコラムを発信しています。 バックナンバーは www.raptokyo.co.jp から

「伝わってこそ」

「ホームページからの問合せを増やしたいけれど。広告などが近道かな？」と、お客様からお電話をいただきました。広告は、新しいお客様を増やす方法として効果があります。ただ、その受け皿となるホームページや Google ビジネスプロフィール、SNS などが充実していなければ、広告の効果も十分に発揮できません。ご存知のとおり、現在はホームページだけがその会社を知るための入口ではなくなっています。

今まさに探している方が検索から見つけることもあれば、Google マップや SNS をきっかけにして、「こんな会社があるんだ」と興味を持っていただくこともあります。「探しているお客様」と出会うために、キーワード広告やいわゆる SEO 対策といわれるものが主流だった以前とは少し異なっているように思います。

以前から、会社の作業実績などを自社のホームページに掲載してください、と強く勧めてきました。その考えは今も変わりませんが、SNS を利用することも、強力な方法の 1 つだと思います。忙しい毎日の中で、写真を撮り、文章を書き、情報を発信し続ける大変さは、どちらも同じですが、「こんなに良い仕事をしているのに、もっと多くの方に知ってもらえたらいいのに。」と感じる場面が少なくなく、とてももったいないと感じます。

お客様に喜んでいただいた仕事を、きちんと伝える。ホームページや SNS は、そのための道具です。日々の仕事や実績を積み重ねて発信することで、会社の技術や

考え方、仕事への姿勢が少しずつ伝わっていきます。もちろん、一つの記事や 1 回の投稿で大きな成果が出るわけではありませんが、それが「会社のカタログ」となり「財産」になっていくと思います。大切なのは、どの媒体を使うかではありません。日々の仕事を、少しずつでも伝え続けることだと思います。

「何を発信すればいいのだろう。」

そう感じることもあるかもしれません。

しかし、お客様に伝えたい仕事や想いは、日々の仕事の中にあります。業種は違っても同じことが言えるのではないでしょう。日々の積み重ねが、今すぐ必要としているお客様との出会いだけでなく、将来のお客様との出会いにもつながっていきます。これからは、「伝え続けること」が、より重要になっていくと思います。

弊社のお客様の中に、Google ビジネスプロフィールの更新や Instagram、自社ホームページで施工実績を継続的に発信し、新規のお客様を着実に増やしている会社があります。口コミも増え、その口コミが新たなお客様との出会いにつながっています。特別なことをしているわけではありません。「良い仕事を、きちんと伝え続ける。」その積み重ねが信頼となり、新しいお客様との出会いを生み出しているのだと思います。

今後、弊社でもお客様の良い仕事や想いがより多くの方に伝わるよう情報発信のお手伝いをしてまいります。

ご案内

集客、その他、お困りのことがございましたら、LINE からお気軽にお問合せください。

ラップ東京公式
LINE

@750evjfo



【お問合せ】

ラップ東京株式会社
TEL:042-349-3535

