

資料請求の3人に1人から受注



ウイズハウスプランニング
藤江恵一 社長

2005年5月からスタッフが日々の出来事を綴る「今日の現場から」というスタツフダイアリーを、2006年11月から私の思いを綴る「社長ダイアリー」を発信し、月に1回お客様邸訪問の物語

を連載しています。

アクセス状況で見ると、毎月新規訪問者が約3000。リピーターが約800。純粋なパソコンの数でこれだけの数があります。リピーターは着実に数値を伸ばしてきていて、1年前から比べると約500人増加しました。

リピーターが増加して、実際嬉しいことに、この1年間で受注棟数が伸びました。

ホームページのリピーターが増加するということは、うちの会社のファンが増加しているというこ

とで、それは当然受注につながる可能性の高い人たちなわけですから、リピーターをどれだけ増やすことができるかは、とても大切なことです。

また、最近の傾向としては、お客様が必ず資料請求から入ってこられます。

資料請求をして、資料とさらにホームページを詳しく吟味して、その後展示場に来場されます。当然ですが、そのときには、もうすっかりうちのファン。「あなたに会いたかったんです」なんてことはいくつもありますし、それはなんだか、私がスターになったような感じで、話が進みます。

この資料請求の数でいうと、驚きの数字なんですよ。

うちは、月に約15件の資料請求があり、うち約10件が展示場に来場、そのうち、なんと約5件が受注につながっているんです。

ひやかしていくら資料請求されても意味がないですよ。ですからうちの資料請求は、事前に答えなければならぬ項目も多くて、年代やマイホームのご予定などもしっかりと聞いています。

それでも資料を請求してくれる。それは、やっぱりホームページで私達のこと本気で共感し、ファンになってくれる証拠だと思いますね。