

ホームページを活用した地域密着

関西支社 近畿営業部 神戸営業所 有限会社 ミオ・デザイン 様

ミオ・デザイン様について

有限会社ミオ・デザイン様は平成14年に創業され、神戸市内を中心に事業展開をしており、水まわり工房には第15期に登録を頂いた正会員様です。入会当初から継続して施工事例を水まわり工房会員専用サイトへご登録いただいております。昨年からは水まわり工房とコラボしているhouzzにも、いち早く登録をいただいております。また、お客様との接点づくりのため、積極的にfacebookやインスタグラムなどのSNSを活用しておられます。今回は、ホームページ・SNSをきっかけとした、お客様との継続的な関係づくりについて主森社長様にお話を伺いました。

ホームページを活用したきっかけとは

有限会社ミオ・デザイン様は、女性スタッフのみ3名で運営されており、母親・主婦という視点・観点から「女性の女性による女性のためのリフォーム」を提案されています。元々、社長1名から始めた会社で、当時は子供が小さく、人手も時間も限られた状況の中で、近隣のお客様から仕事を頂けるにはどうしたらいいか考えた結果がホームページ活用だったとのこと。ホームページ作りで重視したのは『生活の中で女性が不満に思う事を、女性の視線で解決した施工事例を多く掲載し、地域の皆様に興味を持ってもらえるようなサイト』にすることだったそうで「ホームページを見たお客様がいきなり事務所にいられて『家にすぐ来て』と言われ、驚きながら訪問した」こともあったそうで、ホームページの事例効果を体感されています。また、問い合わせ後の対応も「問い合わせのメールに電話番号の記載があれば、すぐにコンタクトを取り、状況によっては出向くなど、スピーディな対応を心掛けています」「現場が始まれば、お客様との接点づくりのために、現場には1日1度は顔を出しています。お客様からは「工事中的の変更など、女性同士だと安心して相談しやすい」と評価を頂いています」とのことです。ホームページによる問い合わせの不安を女性ならではの、きめ細やかな対応で信頼関係を作り、地域の信頼を得ていらっしゃるようです。

SNSを使った継続的なつながり

インターネット活用という不特定多数というイメージですが、『地域のお客様に知っていただくためのきっかけづくりに活用』されておられ、ホームページ作りも、価格訴求するケースが多いですが『価格の訴求は一切ありません』とのこと。また、仕事でつながったお客様との接点づくりに、facebookやインスタグラム等のSNSを利用しておられ、近況等の情報を発信し、きっかけの一つにしています。SNSを見ない方には、ニュースレターも2ヶ月に1度、継続し送っています。今回、ホームページやSNSをきっかけとした、お客様とのつながりで継続受注につながっている新しい形を教えてくださいました。



左 クリナップ株式会社神戸営業所 水井社員
中 有限会社ミオ・デザイン様 主森社長様
右 クリナップ株式会社神戸営業所 夏目所長

