

どうやったら、地元「長野」の企業がインターネットを通して売上を上げることができるか？この18年以上費やし、トライ&エラーを繰り返しました

私は 2019 年から株式会社〇〇という、
ホームページ制作会社の社長として、
金なし・コネなし・実績なしで地元長野からスタートしました。

現在では地元「長野」で約 100 社のクライアントの
案件を担当させて頂いています。

18歳まで長野市篠ノ井で育ち、 東京で14年間インターネットビジネスを経験

私は長野市篠ノ井で生まれ、高校を卒業してから
東京に出てインターネットビジネスに関わって生計を立てていました。

世界都市である東京で当たり前のように暮らしていました。
同じ日本なのにUターンして戻った長野と東京との違いに唖然としました。

東京と長野はすべてが違いましたが、
特に情報における「情報格差」に驚きました。

日本一の衣料品製造小売でおなじみ「ユニクロ」サイト運用リーダーに抜擢

東京での実績を買われ「UNIQLO」サイト運用リーダーに就任。
そこでスタイルブックという EC サイトのコンテンツを開発、そこで売上を上げていきました。

結果、就任初年度72億だった売上が毎年120%成長を続け、5年後には180億円になりました。

クライアントからの要望に応えるだけではなく、常に要望以上の結果を出す為に、明けてもくれても、施策の検討・仮設立での千本ノックの充実した日々を送っていました。その他、三菱電機、リクルート、日本無線などの会社も担当してきました。

仕事は絶好調、しかし父親の病気をきっかけに長野にUターン

私が 35 歳の時に父親がステージ 3 の食道癌にかかりました。
父親はサラリーマンで、家業があった訳ではありませんが、
18 年間暮らした東京から長野に U ターンしました。

幸いなことに、父親は現在も健在で、元気に年金暮らしを謳歌していますが、
U ターンしたことが起業のキッカケになりました。

育ててくれたことことはもちろん、
起業のキッカケをくれた父親に感謝しかありません。

地元、長野で起業！長野商工会の HP を担当。3 年で売上が 2 倍の事例も

長野商工会のホームページ作成をきっかけにご紹介がたくさん生まれました。
例えば、長野市で水回りのリフォーム業を営んでいらっしゃる「アクアリング様」

私と会う前はホームページを持っていたけど売上が伸び悩んでいました。
そこで現場に行って、改善策のアドバイスとホームページを改良していきました。
結果、3 年で売上が 2 倍になりました。

どの経営者さんもホームページで、様々なお悩みをもっていました。
ただ、共通して言えることは

「デザイン重視の綺麗なサイト、安さ重視のお手軽サイト、しかし、売上は 上がらない」

です。

その原因は経営者とユーザーでは興味をもつポイントが異なるからです。
企業の思いとユーザーの思いはほぼ 100% マッチしません。

それを解決するには徹底したユーザーファーストのコンテンツを作ることです。
自社のサービス、強みを伝えるための、ターゲット設定の仕方を工夫し、相手は誰だ？
相手に届くにはどうする？相手に響くにはどうする？相手に行動してもらうにはどうする？を考えないと結果がでません。

出会った長野の経営者は口を揃えてこのように言っています

- ・東京のHP制作会社の言うことを鵜呑みにしたが結果が出ない・・・
- ・定型テンプレートに添って作成したけど結果が出ない・・・
- ・社員にすべて任せただけ結果が出ない・・・

どうすれば長野の企業が最短でインターネットで売上を上げれるだろうか？

を考えた結果、思い立ったのです

「ユーザーファーストのコンテンツを実務レベルで出来るようにして、たくさんの会社に伝えなければならぬ!」と。

その想いで設立されたのが当社、株式会社〇〇という会社です。

その結果・・・

- ホームページから前年比の電話問合せが3倍になりました！
- ホットペッパービューティーを使わず広告費0円でお店の予約が埋まり続けています！
- 定員数よりも120%の入会希望があった

など、4年で約100社のクライアントにご契約頂き、結果がでています。

クライアント一例



長野市商工会



社長のお悩みを解決し、WEB から売上を上げることが私の仕事

結果的にホームページ制作をしています、作ることが目的ではなく、売上を伸ばすことです。ユーザー目線で作成することを心がけています。

具体的にはお客さんの現場に必ず訪問し、打ち合わせは社長に同席してもらいます。そして、プロのカメラマンを同行させ、ユーザーの気持ちになって文章を書いています。

よくある制作会社のように担当者インタビューなどをやって企業側の言葉は使いません。

ユーザーファースト戦略ノウハウを全てパッケージ化し提供する専門の会社が株式会社〇〇です。株式会社〇〇には、企業とユーザーの新たなトビラを開く支援をしたい。そんな想いを込めています。

私は 1 ユーザーと経営者として両方の視点から、

- ・潜在的に抱えている「お客様の不信感」を解消する
- ・インターネット業界の地位を向上させる
- ・お客さまにとっての地域 No.1 を作る を事業使命としています。

社長、こんなことでお困りではありませんか??

- 高いお金を払ってホームページを作ってみたものの問い合わせが全くこない・・・
- インターネット集客が良くわからない
- google、LINE、インスタグラム等新たなツールがわからない
- 営業マンが成果がだせない・・・新たな求人応募がない・・・

もし1つでも該当したのであれば一度、インターネットで売上を上げるノウハウを包み隠さず無料提供している「WEB サイト売上 UP 診断」を受けてください。

社長のお困りごとを解決してみせます。

この文章を読んでくださったことにご縁を感じます。あなたにお会いしてみたいです。長文お読み頂きありがとうございました。