



ラーメン屋でMEO対策を導入し、  
3ヶ月でGoogleでの間接検索数は  
10万UP！

## 北海道札幌市 ラーメン屋

小さい頃から食べ物が好きなので、食べ物に人生をかけたいと思い、18年前ブランドを始めました。品質にこだわりを持ち、100年続くことを目標に努めております。「地産地消」「医食同源」「一期一会」の三つの理念のもと、仕事に情熱を持って努めております。ラーメン以外にもクラフトビールや新しくワイン作りも視野に入れ、世界を舞台にした挑戦をしております。

*Owner's Profile*



導入後の丁寧なサポートの対応にも大満足です!

ご時世にあったタイムリーな集客ができるようになりました!

### MEO対策を導入するきっかけはな んでしたか?

最初のきっかけは以前使っていたホームページを作成し直すタイミングで御社のホームページを導入したことです。機能として必要なものがあり他者と比べてみて御社しかないなと思い契約したのですが、**導入後のサポート対応がしっかり**としていることや社長との信頼関係もあったことから、**新た**におすすめていただいた御社の**MEO対策を導入することに決め**ました。

### 導入して良かったことはなんです か?

**導入後のサポートの対応が大**切で、とても満足感があります。電話以外にもメールでサポートしていただけるので、ほったらかしということは一切なく、**サポートのクオリティの高**さに信頼感が持てました。遠隔操作でリアルタイムに手取り足取りやってくれるのがとても助かっています。進捗が早いじゃないですけど、こちらが行き詰まると最後には意図を組んで調整を細かくしてい

ただいたりもしています。

### 成果は実感できましたか?

**導入から3ヶ月しか経っていな**いのですが、かなり効果を実感できています。またコロナ禍というご時世の中での集客に合っていると感じます。というのも、立地がわざわざ目的を持って探さないと見つからない立地（隠れ家立地）に店舗を構え、それに加え当時コロナで集客に困っている中で、**MEOでの対策ができるよう**になり、マップで発見してもらえ

るようになったのは時代に合ったタイムリーな集客方法だなど思いました。駅付近でラーメン屋を探しているお客様の集客にはかなり有効的だったと実感できています。また導入時に立てた目標にかなり近づいてきました。店舗の座席数や、1日に作れるスープのキャパがありますから、無限に売上が伸びることはありませんが、より早い時間で売り切れるようになり能率が上がりました。今では**毎日早め**に売り切れるようになりました

**し、売上也前々月と比べると**50万近く上がりました。アドバイスでいただいた通り、連携しているSNSなど更新をした結果、**SNSやGoogleの口**コミにお客様からリアクションがあったり、**GBPの数値**を見ても導入前の間接検索数は**10万**くらいだったものが、**導入後は20万**近くまで数字が上がりました。連動性も高く、かなり効果を実感できております。

### 活用方法を教えてください

SNSの連携をしているのでこちらの更新は欠かさずにやっていますし、**口コミの返信も自**動返信ではなく自分で一つ一つ返信させていただいております。特に口コミを書いてほしいとはお客様に伝えたりしていませんが、現状での効果にかなり満足しております。