



導入してすぐに反響を実感！20 名の団体予約もGoogle検索経 由で来店

1次会近くでお店を探されていた2次会利用の方が
MEOで来店されました。

東京都多摩市 居酒屋

大学の先輩の紹介でアルバイトとして働いていましたが、正社員として雇っていただき今は店長として従事しております。学生が多い駅になりますので、310円の料理が60種類とお財布に優しい価格設定にしつつも、大人の方々にも満足いただけるように味にもこだわった料理を提供しております。お客様とのコミュニケーションを積極的に行い、また来なくなるようなお店作りを心掛けております。

Owner's Profile



系列店とのアカウント切り替えも簡単に行えます



導入のきっかけを教えてください

知り合いの方が御社と繋がりがあって、それがきっかけでMEO対策のお話を伺いました。当時ポータルサイトやGoogleBusinessProfile（以下GMP）をやっていたものの、本格的に運用しているわけではありませんでした。ご提案を聞くうちに、自分自身近くで飲みに行きたいと思った時Googleやマップで調べた経験を思い出し、お客様目線で考えた時も同様で、**検索順位が上に表示されることやマップに表示されること**でお客様の来店に繋がると思ったことから

GBPに力を入れていきたいと感じました。ネットでの集客に力を入れるのが初めての試みだったので『本当に効果が出るのだろうか』と疑問はありましたが、感激するくらい営業の方が1から10まで丁寧に説明をしてくれたので、導入することに決めました。GMPを本格的に運用するための背中を押してもらったと思います。

使い勝手はどうか

必要な機能だけが備わっていて、いい意味で余計な機能が付いていないので、とても見やすいし扱いやすいです。ま

た、茨城の方にもう1店舗あり、そちらもMEO対策を導入しているのですが、切り替えも簡単におこなえるのでとても使い勝手がいいです。はじめての方でも簡単に操作できるようなシステムになっているので困る方は少ないと思います。Instagramに力を入れて投稿しているのですが、そのままGoogleにも反映されるので**更新作業がかなり楽になりました。**

導入後の反響はどうか

6月の居酒屋は売り上げが落ち込んでしまいがちなのです

が、当店は6月にMEO対策を導入したのにも関わらず、売上が例年と比べても右肩上がりです（取材時6月下旬）。18時頃からの1回転目のお客様だけでなく、21時以降2回転目のお客様もGoogleで検索して来店されています。2回転目は2次会利用のお客様が多く、1次会の近くでお店を探されていることもあってか、お客様に「何を見られて来店されたのですか」と伺うと「Google（マップ）みて来ました」と仰って頂くことが多く、**この間は20名の団体客も2次会利用としてGoogle経由**

で来店頂きましたので、かなりMEOの効果を実感しています。例年は500万くらいの売上が1.7～1.8倍くらい見込めるくらいですね。

当店はランチを行っていないのですが、今までランチのキーワードで引っかかってきました。今はしっかり打ち出したいキーワードで検索に引っかかってくるようになり、アクセス数も変わらないので、中身の濃い（ターゲットにアプローチできる）アクセス数になっていると感じています。導入前は1週間で1回も来なかつ

た電話が、今は1週間で13、14回入るようになり、経路検索も10ほどしかなかったものが、今は60に増えました。数字がグッと上がったので、見られているのだと分かります。結果が見えないとやる気がなくなってしまうかと思いますが、**導入して1週間でGoogleを見たというお客様が来店されたりと、結果が数値として明らかに増えてくるので**導入してよかったと実感できました。