

株式会社山田屋 様

業種 住宅 エリア 宮崎県・他 カテゴリー 集客

あつまるがいなかったら、会社が潰れていたかもしれない… 来場数**3.2倍**！5年間右肩下がりだった集客が**V字回復**！

▼ 今回のプロジェクトで制作したツール

- 集客サイト
- LP (ランディングページ)
- インターネット広告
- 超あつまる会議

ホームページはこちら





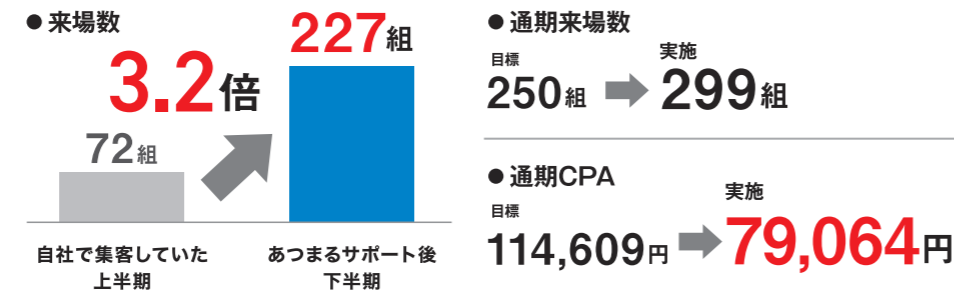
▼ 結果

広告を出しても2日間で
予約0件

3日間イベントを開催して
たったの**来場3組**

社長は夜も眠れない日々…
担当者も責任を感じて
退職を申し出ていた…

中期経営計画策定・集客戦略の立案からサポートし
来場目標・CPA目標共に目標達成!



▼ お客様の声 代表取締役 山田 康介氏

会社の命運を賭けてあつまるの光山さんを信じたら
「ここまで会社が変わるのか!」と良い意味で騙されました。

自社で集客をしていた上半期は信じられないくらいお客様が来なくて厳しい状態でした。会社の命運を賭けてあつまるの光山さんに相談したら、信じられないくらいの予約が入り、倒産の危機を乗り越える事が出来ました。また先日、銀行に融資を依頼するために決算書と予約のメールを提出したところ「宮崎でこの集客数はトップクラスですよ」と言っていたが、これまで一切借りられなかった銀行融資を無担保で借りることができました。創業者のおじいちゃんも良い意味で「何事か!」と驚いてくれました。集客担当の社員は責任を感じて6月に辞めると言っていたのですが、今では思い留まって来て同一人物とは思えないくらい笑顔が見られるようになりました。融資が借りられるようになったのも、社員が元気になって社内が明るくなったのも光山さんのおかげです。引き続き光山さんにはうちの「マーケティング部長」として協力してもらって、最高売上・利益を叩き出します!

あつまるの
お客様成功事例発表大会
(A-1グランプリ)で、
光山さんの応援のために
駆けつけてくださった山田社長

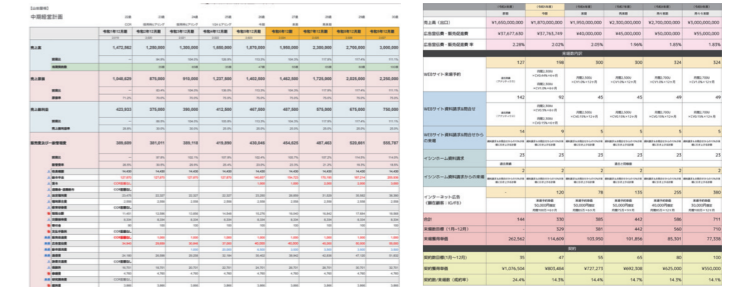


▼ 実施した施策の一例

0 中期経営計画の策定

中期経営計画策定後、中計に伴う年次の

- ・ 完工棟数
- ・ 契約棟数
- ・ 集客数
- ・ 媒体ごとの集客数
- ・ 全体のCPO/CPAを算出



1 HPリニューアルで、来場予約数向上

5ヶ月間の前年同月比HP経由来場予約者数

47組 → **164組** **3.4倍**

POINT

- TOPページの**情報優先順位・導線設計の戦略**
- ペルソナ分析をもとに、家の繋がりや動線を意識した**写真撮影**



2 徹底したデータ分析で、イベント企画を最適化

POINT

- 集計シートを元に**データを分析**、PDCAを回す

- ・ 予約に繋がっているイベント名は?
- ・ 何曜日のイベントが予約されやすいのか?
- ・ 予約から来場までのリードタイムは?
- ・ 予約が多い時間帯は?

曜日別予約数	予約率	予約率
日曜日	22	25
月曜日	32	13
火曜日	3	10
水曜日	3	10
木曜日	5	6
金曜日	9	6
土曜日	72	6
日曜日	173	4
月曜日	12	4
火曜日	13	4
水曜日	15	4
木曜日	15	3
金曜日	17	3
土曜日	18	2
日曜日	22	2
月曜日	20	1
火曜日	22	1
水曜日	22	1
木曜日	24	1
金曜日	24	1
土曜日	26	1
日曜日	26	1
月曜日	26	1
火曜日	26	1
水曜日	26	1
木曜日	26	1
金曜日	26	1
土曜日	26	1
日曜日	26	1

3 ネット広告の獲得単価を改善

ABテストの結果をもとに
ネット広告の獲得単価を改善

平均来場獲得単価 **32,321円**

