

地域の隠れた魅力を伝える まいぷれたー

# MYLETTER

まいぷれを上手に活用しているオーナーさんにインタビュー！



2017.02 号



実は、まいぷれに掲載をしてから  
閑散期を経験していません。



ドッグサロン puppy (パピー)

志風 あいさん

2016年8月からまいぷれ宮崎に掲載中の「ドッグサロン puppy (パピー)」オーナーの志風あいさんに、まいぷれ活用についてお話を伺いました。昨年の自宅サロンオープンから始まり、コンスタントにお客様の予約をいただき、2017年2月には、お客様の利便性も向上させる為店舗への移転も実現。順風満帆なパピーさんですが、そこには努力を惜しまない姿勢がありました。



## まず目に留まったのが「まいぷれ」

### Q、まいぷれに問い合わせたきっかけは？

マンションの一室でトリミングを行っていて、外に看板が出せないで認知のためにも広告が必要だと思ったのがきっかけです。すでに紙媒体は掲載していたのですが、これからはネットでの情報発信も必要と思い、ネット広告をどこに依頼しようかと考えていたところです「まいぷれ宮崎」を見つけました。以前からお付き合いのある「にゃんこの手」さんもすでに掲載していたこともきっかけの一つです。メールで問い合わせをしたら、すぐにレスポンスがあり、反応がよかったので実際にお話を聞いてみました。



## 地元のファンが多いことが一番の決め手

### Q、実際に話を聞いて掲載に至った決め手は？

「まいぷれ宮崎」は地域密着の地場サイトなので、地元のファンが多いことが一番の決め手でした。あとは、プランの選択肢が幾つかあって自由度も高く、無理なく続けられる範囲だと思いました。私は、ネットに疎いので、何かあった時にすぐにフォローをしてもらえることも魅力です。ニュースを毎日更新していくことで、情報が蓄積され、検索の上位に表示される事を商談の際に聞きました。高い費用をかけなくてもたくさんの方に見てもらえることが可能な「まいぷれ宮崎」のシステムっていいなと感じました。



ショップカードが名刺代わり。お店の情報がわかりやすいとお客様に好評

## 担当の ひと言

まずはサロンの知名度を上げるという目標設定のもとで、それを達成するために毎日ニュースを更新することを徹底されていたドッグサロンパビーさん。結果は開始1ヶ月目で月間2,000PVを超え、その後も順調にアクセス数をのばしています。結果、店名はもちろん、「ドッグサロン 宮崎」の検索キーワードで1位表示になることも！ お一人でサロンを運営する中で、既存のお客様を大切にしながら、新規のお客様との出会いを創出できるちょうどいい媒体が「まいぷれ」だったそうです。お店の将来を考え、「こうしていきたい」という明確な運営姿勢とバイタリティがあったからこそすぐに結果が出た成功例。パビーさんの次なる夢の実現のため、私たちが一緒に頑張っています！

掲載等のお問い合わせはこちら



まいぷれ宮崎

検索

株式会社オレンジゲート

〒880-0853 宮崎県中西町167-1 FAX.0985-41-5001  
info@orangegate.co.jp http://miyazaki.mypl.net/

**Tel.0985-41-5001**

(担当：みざわ、はまぐちまで)



## 利益を考えての頭数も順調にクリアしています

### Q、活用してみでの感想や実際に効果は？

スマホでの更新は使いやすく操作性は問題ありません。しいて言うのであれば、可愛い絵文字を増やしてほしいくらい。今は、日課として毎朝仕事前にスマホでぱっと更新するというルーティンができています。

トリミング業界は、12月が繁忙期。それ以降の閑散期にお客様にきていただくことを目標にして毎日かかさず更新したところ、おかげさまでコンスタントに予約が入ってきて今だに閑散期を経験していないんです。

利益を考えての1日の希望施術頭数は4頭なのですが、それもクリアしています。



2017年2月に念願の移転オープン！ますます利便性が向上しました。



## これからの夢実現に向け、幅広い情報を発信

### Q、今後の展開やまいぷれに期待することは？

2017年2月にマンションの一室から店舗移転が実現しました。次の展開は、広くなったスペースを利用して「ペットホテル」なども考えています。犬の専門家としてカウンセリングできるように、薬の登録業者の試験も受けたいですね。

トリミング以外に更新する内容も幅広くなりそうですし、お店のことに限らずどんどん発信をしていきたいと思います。こちらから尋ねなくても「まいぷれを見た！」とお客様から言っていたら、まいぷれの認知度向上に期待しています。