

2014

# 新年のご挨拶を申し上げます

## 日本墓石店百選会報

新年あけましておめでとうございませう。日本墓石店100選「菊池」でございます。本年も何卒よろしくお願い申し上げます。皆様、年末年始はいかがお過ごしでしたでしょうか？

私は第二の故郷、仙台にて、親戚が住職を務めております。近寺に手を合わせ、昨年の報告と本年の決意を報告してまいりました。また、葛岡墓地へのお墓参りを望んでおりました。時間が合わず叶いませんでした。残念。また二月に出向こうかと計画中です。さて2014年ですが、100選も「飛躍の年」と考えております。実は2013年は私たちにとって初めてフルで駆け抜けました。1年でした（我々エンジニアグネクスチームの発足が2012年6月だったため）。

その中で、お客様がお墓を建てられる際には多くの不安を持たれて生るの声を1年間聞いてまいりました。そこでの集大成を新たなサービス展開を含め、今年の初めから、スタートダッシュかけていこうと考えております。昨年一年間は菊池・中村共に本場にいた皆さんの方々の「ご縁」を感じ、心より感謝申し上げます。皆様方にご恩を返してまいります。馬よりも速く疾走し鞭撻の程、よろしくお願い申し上げます。

お墓探しナビ

ご成約やイベント準備中  
最高1万円分の商品券をご進呈  
ご成約後アンケートにお答えいただけます

0120-444-052  
受付時間 9:00~20:00

お見積もり | お急ぎの方 | お墓づくりのご相談 | 困ったときは

とっってもカンタンなのにしっかり探せる。お墓づくりの総合サイト

おまかせ検索  
あなたに合った霊園墓地をご紹介します  
わずか1分!簡単な質問に答えるだけ!

地図から探す  
お探しのエリアで検索

ご予算(総額)で探す  
総額予算が決まっている

霊園名から探す  
希望する霊園がある

地域名を指定する

お墓探しナビ

高級墓地 | 100万円以下で決める | お見積もり | お急ぎの方はこちら

ペットと一緒に | お墓の引越し | 永年供養墓納付室 | リフォームクリーニング

お墓選びは是非私どもにお任せ下さい!

「日本墓石店100選」プロジェクト  
2013年1月1日よりスタート。全国各地で活躍される墓石店100社のご紹介しております。

【日本墓石店百選】  
お伝えの通り、日本墓石店百選は昨年末に大きくリニューアルをさせていただきました。

▼リニューアルの目的と背景：墓石店側からの正確な情報発信  
\* ブログ機能の追加  
\* ユーザーアクセスに重点をおいた集客の施策とサイト内の強化  
\* Facebookを始めたこと  
\* ソーシャルメディアとの連携

情報発信を墓石店側からも行っていただくことで「墓石業界の情報の透明化に寄与する」という百選の想いも加速でき、更なる業界の発展に貢献できるのではと考え、取り組ませていただきました。

大規模！リニューアル情報

第06号 発行 株式会社ギブリー

▲リニューアルした「お墓探しナビ」  
お墓の情報サイトではなく、あくまで建てたいお客様のための「検索サイト」として位置づけました。従来よりも検索し易くなったのに加え、更に100選と連携して情報の安心感を与えることで、より効果的な集客を実現します。

【お墓探しナビ】  
集客サービス「お墓探しナビ」についても、運用開始から一年半にして晴れて大規模なリニューアルをさせていただきました！（詳細は同封のご報告文書をご参照ください。）

▼リニューアルの目的と背景：より効率的な集客の実現  
\* お墓の情報サイトでなくお墓を建てたい方のための検索サイトへ  
\* 業界初！簡単な質問に答えるだけの「おまかせ検索」を導入  
\* 百選との連動！霊園ページに皆様の会社情報を掲載

このようにサービスをリニューアルできるのも、偏に皆様方のご愛顧あってこそと感じております。本年はこのご恩を返していきけるよう、一生懸命頑張る所存です。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。（中村裕貴）

勿論、いきなり「機能が追加されたので使ってください！」と皆様にお話しはいたしません。追って各担当よりお話しさせていただきます。またご不明な点などは忌憚なくご連絡いただくことで徐々に百選全体が盛り上がっていかれると思っております。

■更新の頻度  
ニュースリリースやブログなどによって頻繁に更新されているのが重要で

■オリジナルティのあるコンテンツがあるか  
他社と似たようなコンテンツがたたくさんあっても集客には結びつきません。自社の強みをしっかりと表現しましょう。

■第三者からの自然なリンク  
ユーザーに使ってもらえそうなコンテンツ・写真・動画などのページを用意すると、自然なリンクが増えやすくなります。

◇次回はもう少し具体的に書いていこうと思っております。お楽しみに。

【菊池のIT講座】  
石材業界は現代には珍しいインターネットの力が浸透しにくい業種の一つかと思えます。ホームページをお持ちの方も多くいらっしゃるかと思います。が、実際のところ、石材店が集客というゴールまで導線を引いているのかは疑問です。HPに集客をもたらすには様々な要因がありますが、では、いったいどのようなサイトが集客をもたらすのでしょうか？今回は3つの基本要素を挙げてみました。

「お墓探しナビ」  
お墓の情報サイトではなく、あくまで建てたいお客様のための「検索サイト」として位置づけました。従来よりも検索し易くなったのに加え、更に100選と連携して情報の安心感を与えることで、より効果的な集客を実現します。

編集後記  
記：中村 裕貴

昨年末より書き始めた個人ブログですが、お陰様で2013年を完走出来ました！昨年で一番アクセスを集めた投稿は「お墓「不要論」についてのレビュー」でした。最近多く見受けられる「お墓は不要だ！」という世論に対して、なぜお墓が有難いかを私なりに書いた記事が多くの人にご覧いただき、とても嬉しい思いでした。2014年も日々のことや皆様からいただいたお話しなどを記事にさせていただきます！（^人^）