

ついに始動！ 100選ブログ

お知らせの通り、本年よりブログ機能を実装しました。墓石店側からの情報発信ができ、「情報の透明化」を益々加速させるものとなっております。今号では、早速みなさまから投稿していただいた幾つかの記事の中から抜粋してご紹介いたします。

日本墓石店百選会報



▲大阪府 射場石利石材(株) 射場一之様

射場石利石材では、「お墓づくりはお客さまの人生に関わる仕事である」と考えています。そんな、射場石利石材がお客さまの「人生の豊かさ」のためにできることは一体なんだろうか？ たどり着いたキーワードは「安心」です。その精神を一基一基のお墓の隅々にまで注ぎ込みお客様に提供し続けること。一基一心。お墓を建てようとする人にとって「安心」の代名詞が射場石利石材となるよう、私たちは小さなことほど丁寧な、あたりまえのことほど真剣に取り組みます。それが射場石利石材です。

1月31日「安心」を問いかけて続ける石材店 より

新年あけましておめでとうございます。

本年は午年「午」は「忤」(「」のつぎあたる「さからう」の意味)で、草木の成長が極限を過ぎ、衰えの兆しを見せ始めた状態を表していると考えられる。後に、覚え易くするために動物の馬が割り当てられました。馬は「物事が」うま」くいく「幸運が駆け込んでくる」などと



▲宮城県 (有)志賀石材店 志賀巧基様

皆様の一年がさらに「うまくいく」年となるようご祈念申し上げます。また地域一番の墓石店としてお客様に頼られ求められる企業でありつづけるために、日々精進してまいります！

1月11日 新年あけましておめでとうございます！

今後は記事のアクセス状況なども各担当よりお伝えしていく予定です。これからも、日本墓石店100選はお客様に向けてお墓の情報を発信していきます！

中村裕貴

第07号

発行 株式会社ギブリー

【菊池のIT講座】

こちらのコーナーを書かせていただきます。うーん、石材店のWebプロモーションを行っている方とそうでない方とは、知識にも差があるんだろな。あ。と考えていると、先日、いくつかの石材店からSEOやリスティングについての質問を受けることがありました。そこで、王道ではありませんが、SEOについて少しお話ししていきたく思います。弊社はSEOやリスティングの施策も行ってありますので、このホームページのプロモーションを既に取り組まれている方は分ると思いますが、SEOとは、Operatorizationの略です。日本語訳は「検索エンジン最適化」ですね。簡単に説明しますと、特定のキーワード(以下、KW)をGoogleやYahooで検索した際に、上位化(1ページ目に表示)されやすいように、Webサイトを改造することです。検索されたキーワードで1、3位にランクインすると、「検索数」の約15%の訪問者数が見込める。と言われているんです。自社に強みのあるKWで上位化する事ができれば、お問い合わせ件数を大幅に増やす事が出来る可能性があります。キーワードの「検索数」が知りたい方はお調べできますので、いつでもご相談ください。訪問者からの成約率も重要ですが、まずは集客のものと成る母数を増やすことが重要です！

【新規加入墓石店紹介】 有限会社井田石材店 井田 怜良様



▲【群馬県代表】有限会社井田石材店 群馬県伊勢崎市にて100年以上の実績。

【世界にひとつだけアート墓石を提案】

今回ご紹介するのは、墓石業界のアイドル！こと、墓石デザイナーの井田怜良(れいら)様です。大手リフォーム・塗装会社で2年間勤務を経て、家業である井田石材店へ入社。専門学校で学んだCADスキルと生まれ持ったデザインの才能。この二つを見事に融合させたアート墓石・デザイン墓石のご提案が井田石材店の強みです。少し「飛んだ」デザインのご提案ですが、女性ならではの曲線的な美しさと確かな強度を兼ね備えた墓石には魅了されます。また、お客様の心をのびやかちり掴める秘訣は、怜良様の実直な一生懸命さと真剣さ、そしていつもの「感謝」の気持ちを決して忘れないひたむきさ。活発なD.J.でブラスを盛り上げる井田様の夢はマイケル・ジャクソンを模ったお墓を創ることです！(記・菊池康之)

編集後記 記:中村 裕貴

こんにちは！さて今回は、この100選と同時に運営しているご紹介ポータルサイトの「お墓探ナビ」のお話です。みなさま「PDCAサイクル」という言葉はご存じかと思えます。インターネットのプロである我々の大切な仕事のひとつとして、毎日ウェブサイトのPDCAを回すことがあります。実例のひとつとして、トップページには「おまかせ検索」という、業界初の墓所検索システムを設置しました。リリース当初はこの画像に弊社の「菊池」を採用しておりましたが、数値の測定結果を踏まえ、お墓事業の女性に差し替えました。すると、前の「菊池」のパターンよりも「おまかせ機能」を最後まで使用したユーザー数が数%も上昇したのです。女性の方が親近感が深まるのでしょうか。このように「もしかしてこうではないか」と「仮説」をたてて、すぐに実行に移し、そして失敗を繰り返してもまた挑戦することが、我々ウェブサービスの運営においては鉄則です。「仮説の数だけノウハウが蓄積される…」それが私たちの合言葉です。