

## 大容量サーバーへ移行後、一部の店舗が検索にかからない、順位が下がるという現象が起きました

キーパープロショップサイトが、店舗数の増加とそれに伴うフォトログの増加でサーバーの容量が不足したため、はるかに大きなサーバーにサイトの移設を行いました。それにより、一部の店舗が検索にかからない、または検索順位が下がってしまうという現象が起きました。

キーパープロショップサイトは、開設当初から真面目な内容で、サイト自体の信用度が非常に高く、無条件にすべての店舗ページが、一律に検索エンジンのトップに掲載されていました。ところが、大容量サーバーに移動した際、セキュリティが高められたため、検索エンジンがキーパープロショップのすべてのページを点検しはじめ、説明がない写真だけのページや動画が多いページなどが「信用度が低い」とみなされ、検索結果に出てこなくなったり、検索順位が極端に低くなるようになってしまいました。

現在、セキュリティに引っかからないように改善作業していますが、店舗ページ自体を改善しなければならぬ部分もあり、キーパープロショップの皆様へ、次の事柄をご協力いただきたく存じます。

**お手数をお掛けし、お詫び申し上げます。今後もプロショップサイトを有効的に活用いただけますよう、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。**

## 【キーパープロショップの皆様へお願いしたいこと】

**1 YouTube等の動画を1,2個に減らし、画像だけの店舗ページは文章を追加していただきますようお願いいたします。**

動画が多く重いページや画像だけで文章の少ないページは、セキュリティに引っかかりやすく検索の順位が下がってしまう場合があります。

**2 検索順位を上げるために「Googleマイビジネス」に登録することをおすすめします。**

メールアドレスが必要ですが、費用はかかりません。「Googleマップ」で検索した際に表示される、自店の情報を編集することができますので、そこに店舗ページのURLを載せると検索結果に反映される可能性が高くなります。

「Googleマイビジネス」登録はこちらからアクセスをお願いします。



ご不明点がございましたら、Keeper技研の営業スタッフ、またはWeb担当のメールアドレス (web@itacgiken.co.jp) へお問合せください。

# お客様が来店したくなる! / キーパープロショップサイト「店舗情報」の作り方

年々、キーパープロショップサイトの「店舗情報」をご覧になってから来店するというお客様が増えてきています。店頭での声掛けからの予約より、お客様自身が店舗情報を見て、「予約サイト」や「電話」で予約するお客様の方が多いというキーパープロショップも多く出てきています。特に高単価のコーティングが多く施工されている店舗はその傾向が強く、だからこそ魅力的な店舗情報の作り込みに力を入れています。

そこで、今回はWeb活動に強い(株)ヤスカワ キーパープロショップ林堂店に、「お客様が来店したくなる店舗情報の作り方」を教えてくださいました。

【例】(株)ヤスカワ キーパープロショップ林堂店「店舗情報」ページ

**POINT 「画像」と「文字」で、シンプルに分かりやすくが基本!**

「画像」だけだと、セキュリティで危険と判断し、検索されなくなってしまうため、必ず「画像」と「文字」を使い、シンプルに、分かりやすくまとめます。

林堂店では、コーティングメニューの説明はキーパープロショップサイトの「商品・メニュー」に掲載されているため、詳細は省略し、長くなりすぎず、簡潔にまとめられています。

**POINT コーティングブースなどの店舗ハードを詳しく紹介する。**

自分の愛車を施工してもらうお店の環境が整っているか、お客様は気にしています。

コーティングブースがある店舗は必ず大きく掲載します。その他ゲストルームや洗車場、純水を取扱っているようなら、それらもアピールします。

**POINT フォトログは、「ツヤのある写真」で全台掲載する。**

お客様は「フォトログ枚数=施工台数」と思っています。コーティング施工した車は全台掲載します。ツヤのある写真を撮るようにしましょう。最近はスマホでも十分ツヤのある写真が撮影できます。



**POINT スタッフ紹介は、技術者の写真と技術者名・取得資格を掲載する。**

きちんとした技術を取得したスタッフが施工してくれるという安心感をお客様に与えます。趣味などを入れて、自己紹介もしても良いです。写真は明るく、笑顔で撮影しましょう!!

**POINT コンテストや選手権の入賞をアピールする。**

技術コンテストやキーパー選手権の入賞をしっかりとアピールすることで「コンテストで入賞した●●さんに施工してもらいたい」と遠方から来られるお客様もいらっしゃいます。また、選手権の入賞をアピールすることでお客様からも応援していただき、モチベーションを高めることができます。

**POINT 週に1回は「ブログ」を投稿する。**

ブログを見て来店されるお客様も非常に多いため、コーティング施工だけにかかわらず、楽しい内容をたくさん書くようにします。お客様との会話のきっかけにもなります。

