

4. 5年間の闘病生活で知ったセラピスト達の悩み

①1 メッセージ

多くのセラピストは
『ホームページ集客』
に悩んでおられます。

②導入+理由

僕は今35歳なのですが、
実は30の時に激しい腰痛に襲われましてですね…
それ以来ずっと全身の痛みと闘ってきたという中々ハードな経験の持ち主だったりします笑

一時期は立っていることも出来ないくらい大変な状況に陥っていましたが、徐々に回復していき去年ようやく企業が叶いました☺

本格的に治療を始めたのが30歳の夏。
解剖学や心理学の勉強をしながら、神戸・大阪中の治療院を駆け巡る毎日でした☹

その過程で様々なセラピストと出会い、彼らの仕事に対する想いやお悩みを聞いて参りました☺

そしてお悩みの中で最も多かったのが、
「ホームページが殆ど機能しておらず、集客に伸び悩んでいる」
ということでした☹

なので今回はセラピスト達の

『ホームページ集客における悩み』

について、彼らから聞いた生の声ベスト3をお届け致します☆

③具体例

その①：

『制作会社にHP制作を依頼したが、イメージしていたのとは全く違うものが納品された。』

これが最も多かったお悩みです☹️

制作会社は“人件費”や“広告費”を回収する必要がある為、基本的に高い値段設定になっています。

その割にヒヤリングをおろそかにする会社が多く、自社が用意しているテンプレートに当てはめるだけの単純作業を好みます。

あなたがイメージしている素敵なホームページなど、望むべくもありませんね☹️

その②：

『自分でホームページを作ったはよいものの、実際のお客様の入り口はアメブロや SNS ばかりになっている』

専門知識のない方がサイトを作ると、どうしても 素人感・安っぽさ が出てしまいます☹️

あなたがもしそのようなサイトを開いたとしたら、何となくその「サービスの質も疑わしいな」と思ってしまいませんか？

要はホームページの存在が逆効果になってしまうんですね☹️

それであれば、アメブロや SNS だけで集客をする方が得策です😊

その③：

『ホームページの出来栄はまずまずだが、アクセスを増やす方法が分からない。』

これもありがちなお悩みです☹️

セラピストの方がホームページ制作を依頼するのは、ホームページからのご予約を期待してのことですよ？

なので制作を依頼される側は、ただホームページを作るのではなく、「どのようにホームページを運用すれば、集客を継続に伸ばしていけるか」について指導するサービスも用意しておくべきであると僕は考えます😊

断言します。

どんなにいいホームページも “作るだけ” だと意味がありません☹️

④結論

いかがでしたでしょうか？

何か良い気づきがあれば幸いです😊

K's Creative は治療家、美容家の方の “ホームページ集客” や “差別化” を専門的に支援しております。

「集客を変えたい」とお考えであれば、是非お力にならせて下さい😊