横須賀市内事業者のオンライン活用事例！ ～加藤工務店





≪出席したセミナー≫
・「インターネットを使ってお店をアピール！集客のデジタル活用」
・「Google などクラウドツールの紹介と活用事例」
≪活用しているコンテンツ≫
加藤工務店
・SNS（Facebook/Instagram）　・自社ホームページ
レンタルスペースかとう
・SNS（Facebook/Instagram）　・LINE　・ウェブストア予約システム

ホームページ、SNS、ウェブストアの予約システムなど
多彩なコンテンツを活用し、プロモーションの機会をアップ！

■ホームページや SNS などオンライン活用のきっかけ



加藤工務店のホームページは、横須賀商工会議所の IT 活用セミナーへの参加をきっかけに運用を開始し、より発信力を高めるために、横須賀市のオンライン化セミナー「MOVEON!」に、参加するなど、ウェブ活用の相談をして学んで、積極的に活用して作成しています。オンライン上でお客さんとコミュニケーションを取ることの必要性や手法、炎上対策などネット上のマナーについても、積極的に習得しようと心掛けています。セミナーや無料で使えるウェブページなど、活用できるものは積極的に活用したいと考えています。

コロナ禍に新規業態としてオープンした「レンタルスペースかとう」は、ジムスペースとホールスペースを備えています。24 時間いつでも利用可能で、初めて使ってくれた方がリピーターになることも多くありがたいです。こちらの利用者は、インターネットからの予約がほとんどで、既存のウェブショップ（STORES）が提供する予約システムを導入しています。このサイトは、ウェブショップのノ

ウハウが予約システムに活用されていて、カレンダーから予約したい日付、時間帯を選ぶことで予約でき、利用者にとっても見やすく分かりやすいサイトになっています。

■お役さんが使いやすいホームページやコンテンツを日々探求！



自社にとって、この予約サイトのメリットは、予約システムのほか、詳細情報、ブログなど発信したい情報を自由に掲載できるため、公式ホームページを兼ねられるところです。工務店は通常のホームページ、レンタルスペースはウェブショップのサイトを運用し、使い分けることによって、どのウェブページが効果的か日々探求しています。

また、支払いは現地で無人決済のため、現金支払いのほか現金をもたない方でもオンラインで簡単に支払いできるように、QR コード（PayPay）決済を導入して、利用者の利便性にも考慮しています。

■顔が見えないからこそ、インターネット上の姿勢を大切に



情報発信のほかには、ユーザーの反応を大切に考えています。「MOVEON!」セミナー「インターネットを使ってお店をアピール！集客のデジタル活用」では、具体的な事例を交え、Google ビジネスプロフィール（旧 Google マイビジネス）の利用者の口コミに対する返信も重要と学びました。評価いただいたことに対しての感謝の気持ちや、より良いサービスを提供できるよう精進する気持ちを返信するだけでなく、不快な思いをされてしまった方には至らなかった点をキチンと反省し、どのような意見にも真摯な対応をしようと心掛けています。
インターネットの世界ではお互いの顔が見えないからこそ、誠意のある姿勢を示すことが大切だと感じました。
今後は Google から送られてくる ウェブサイトのアクセス状況を解析できる Google アナリティクスももっと活用したいと考えています。

■今後について

今後は動画の見せ方などビジュアル面にこだわっていきたいです。施設の入り方、鍵の保管場所、動線など施設の使い方についての１分ほどの動画を撮影して、サイトで紹介したところ、今まで受けていた扉の開け方などちょっとした質問



がなくなり、動画は写真やテキストだけでは伝わりにくい場合に、短時間に的確に情報が伝えられると実感しました。さらにテキストも載せたり、倍速にしたり、カットしたりと大事な箇所だけを編集することができ、動画は効果的に PR できると思います。

これからも SNS での情報発信や、インターネット上でもお店をもっと PR していきたいと考えています。情報発信はもともと得意ではありませんが、いろんなサイトを参考にして試行錯誤したり、セミナーに参加したり、今後も積極的に取り組んでいきたいです。