

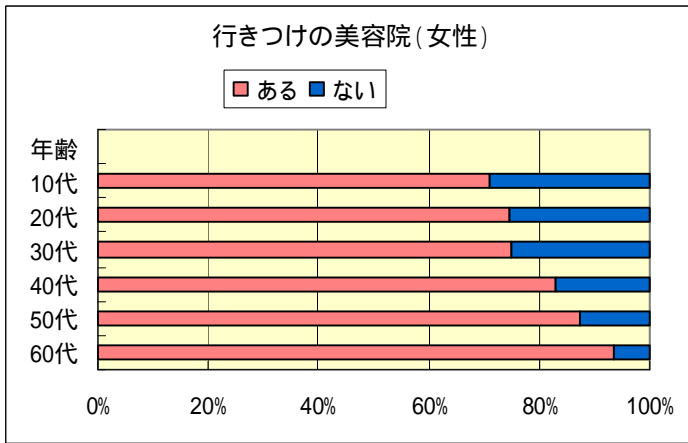
# 美容室のホームページ 設置効果は？

(2007年1月)



<http://www.bestppp.com>

インターネットという世界の拡大にともない、まさに自社の第二の顔として認知され始めたホームページ。しかしながら、いったいどれだけ宣伝効果があるのかがはっきりとしない。そこで、今回はホームページの設置効果について調べてみた。



## 宣伝効果があるのは 10代〜30代

上記のグラフの右側が行きつけの美容院が決まっている人の年代別の割合である。年代があがるにつれてその割合が減っているのがわかる。ちなみに利用頻度は年代が上になるほど高くなる傾向にある。つまり、美容室にとってドル箱である50代〜60代といったお客様を宣伝によって獲得するのは非常に難しく、手法としては若いお客様を捕まえて離さないようにするという戦略が一つ成り立つと言えるであろう。

## 10代〜30代はすでに 9割以上が利用

インターネットと若い世代の相性が良いのはご存知の通りで年代別の利用率は次の通りである。

10代 91%、20代 92%、30代 90%、40代 85%、これだけ見ると一見はインターネットが見込み顧客の若い世代にアプローチする良い手法に見える。それでは次にまだ行きつけの美容院が決まっていない人の美容院を探すときの手法に関する調査結果を見てみよう。

美容室を探す方法 (行きつけの美容院がない人)	
フリーペーパー	46.8%
飛び込みで入る	43.3%
チラシ	43.0%
友人や家族の紹介	33.4%
口コミ	22.1%
インターネット	13.8%

美容室の検索手法としてインターネットはフリーペーパーやチラシに大きく水をあけられているのがお分かりいただけるであろう。フリーペーパーやチラシに比べて約1〜3の人しかイン

ターネットによる検索を行っていないことがわかる。

## 効果は1〜3でも継続 すると・・・

やはり、ホームページを作るよりもフリーペーパーのほうが効率が良いのか？実は、ここに大きな落とし穴がある。それはフリーペーパーやチラシが一定期間の広告でしかないのに対しホームページは店舗が存在する限り半永久的に効果が持続するからだ。

費用対効果に直してみよう。フリーペーパーの代表格HOTPEPPERにおける1回(1ヶ月)の掲載費用は「池袋・新宿」エリアの最小枠で5万円だ。つまり、5万円で46.8%の人に宣伝できることになる。すると13.8%のWEBは費用的には月々14,743円の効果を生んでいることになる。

## SEO対策などの追加 費用は必要か？

インターネットで情報を調べるときには多くの人は検索サイトを利用する。多くの企業が費用をかけて検索の上位に表示されるように

対策を施している。つまりその検索結果の上位に自社のページが表示されなければホームページを持つ効果が無いのであるだろうか？

ちなみに、11月「美容院+大塚」で検索された回数は200回になる。

実際に「美容院+大塚」で検索してみると上位10のうち総合情報サイトが7つ、美容室のサイトが2つ、その他が1つといった具合になっている。ところが、その上位10のうち実に6つのサイトには無料で情報の登録が可能なのである。

## Best PPPの

### 1つ提案

そこで考えられるB2Bな案として次のような選択肢はいかがだろうか？

- 一、ホームページを持つ。
- 二、無料で登録できる総合情報サイトに登録しておく。
- 三、SEO対策などはページ作成時にできる限りやっておきその後のメンテナンスには費用はかけない。

BestPPPは常にお客様との共通の視点を持つことを目指します。BestPPPからの提案でした。

(竹尾)  
Mail: [takeo@bestppp.com](mailto:takeo@bestppp.com)