

●実績例●

A店(日本酒居酒屋) 2020年5月16日より営業再開

SNS

2020年3月よりTwitterとInstagram運用開始

- ・ Twitter 2020年7月末現在
フォロワー数 934人
7月予約件数32件 78人 客単価5800円 売上452,400円
- ・ Instagram 2020年7月末現在
フォロワー数 364人
7月予約件数19件 44人 客単価5650円 売上248,600円

売上701,000円の増加

Google MEO

2020年3月より運用開始

- ・ 閲覧数 3月1.2万回→7月2.2万回
- ・ 検索数 3月8000回→7月1.3万回
- ・ アクティビティ数 3月2.2万回→7月6.8万回

口コミ評価 4.3

現在もフォロワーが増えています。

Twitter、InstagramでのDMからの問い合わせも継続的に来ております。

日本酒居酒屋ということで年齢層が少し高めのため。Twitterの受けがよくTwitterの効果が高いです。

Google MEOも口コミの評価が元から高かったため、効果が出るのが早かったです。

検索順位でも5位以内に入ります。

●実績例●

B店(ビストロイタリアン)2020年1月より運営参画

SNS Instagramのみ

- ・ Instagram 2020年7月末現在

1月末フォロワー数1927人

7月末フォロワー数 2142人

7月予約件数13件 31人 客単価4250円 売上131,750円

売上131,750円の増加

Google MEO

- ・ 閲覧数 3月5.2万回→7月7.06万回
- ・ 検索数 3月2.2万回→7月2.7万回
- ・ アクティビティ数 3月5.6万回→7月6.3万回

口コミ評価 4.2

Instagramは自動フォローシステムを導入していました。

(月間3万弱の経費)

フォロワーは増えるが予約の増加には繋がりませんでした。
運用方法の変更後、フォロワー数は大きく増えていないが
Instagramからの予約が増えた。

Google MEOはA店同様口コミの評価が元から高かったため、
効果が出るのが早かったです。

渋谷エリアで検索順位3位まで行くことができました。