

口コミ 4.8 の実力を、予約につなげる Web 集客リニューアルのご提案

みどり整体院 様（架空） | 2026 年 10 月

ご提案の要点

1

現状

Google の評価は高いのに、自院のホームページがなく、強みが伝わる場所がない

2

ご提案

強みが一目で伝わる 1 ページのサイトと、LINE ・ 予約ツールの予約導線をつくる

3

目標

公開から 3 か月で、Web 経由の新規予約を月 15 件ふやす（想定）

いま起きている 3つの取りこぼし



見つけてもらえても
比べられて負ける

地図で見つけた人が「どんな
院か」を確かめる先がなく、
サイトのある院が選ばれる



強みが
伝わっていない

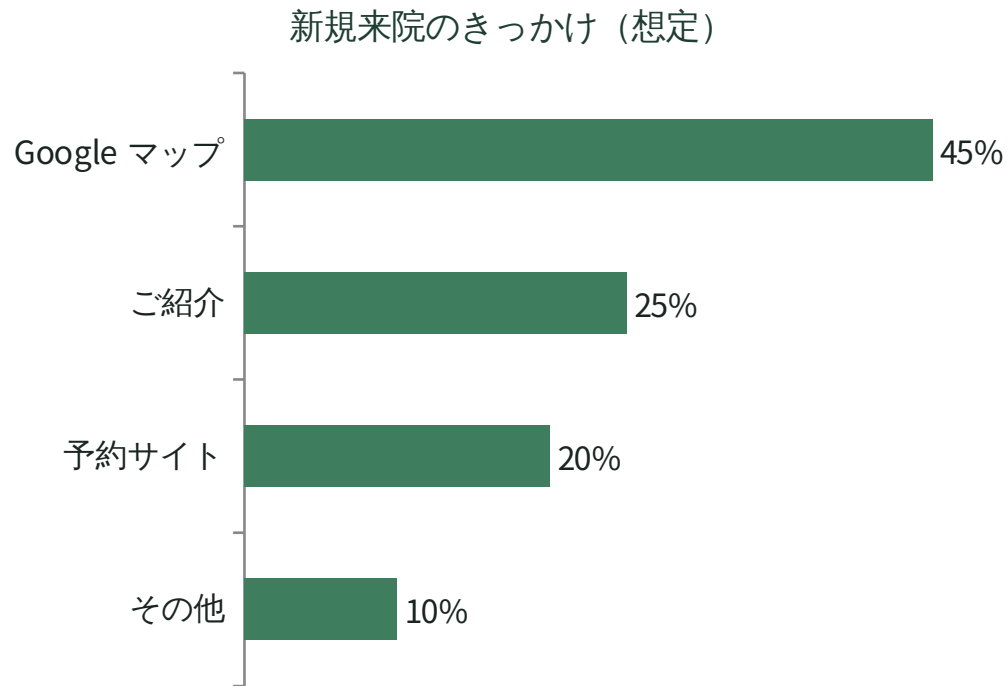
丁寧なカウンセリングやボキ
ボキしない施術など、口コミ
で評価されている点が整理さ
れていない



予約が電話中心で
取りこぼす

施術中は電話に出られず、夜
や休日に予約したい人を逃し
ている

新規の方の半分近くは、地図から来ている



45%

地図で見つけた人の受け皿をつくれば、いちばん大きな入口がそのまま予約になる

3つの施策で「見つかる → 伝わる → 予約できる」

伝わる

1 ページのサイト

スクロールに合わせて、施術前後の変化が動いて伝わるページ

予約できる

予約の導線

LINE と無料の予約ツールで、24 時間いつでも予約できる

見つかる

Google の情報整備

地図の情報・写真・メニューを整え、サイトへつながる

画面のイメージ：スクロールで「整っていく」



スクロール前：傾いた背骨と、痛みのサイン



スクロール後：まっすぐに整い、院内が明るくなる

言葉で説明するより先に、「ここに行けば整う」が伝わる体験をつくる

公開まで約 4 週間



費用と、3 か月後の目標

制作費（売り切り）

15 万円

- 月々の費用なし（ドメイン等は院名義）
- 予約ツールは無料プランで設定
- 公開後 1 か月の修正つき

+15 件

Web 経由の新規予約（月）

24 時間

予約を受け付けられる時間

0 件

施術中の電話の取りこぼし
（目標）

まずは、院の見本ページを ご覧ください

15 分のオンライン面談で、強みとご要望をお聞きし、1 週間で初稿をお届けします

見本資料：店舗名・数値はすべて架空です