

運営店舗数	200~300店舗
主要出店エリア	全国

## カンリー店舗集客導入前のGoogleマップの運用状況

担当する部門が無く手つかずになっているため、運用体制が構築されていない状況。

## 当時の経営課題

- ・新型コロナウイルスの収束後、一定期間集客は安定していたが、減少している状況。
- ・ウェブ広告やSNSはブランド毎に運用を行っているが、会社全体でテコ入れを行うための施策検討を行っていた。
- ・現在集客施策で利用しているチャンネルから間口を更に広げる必要があると考えた。

## Googleマップの強化を始めた背景

- ・Googleマップはこれまで未着手だったが、店舗版のSEO対策という位置付けで着目したところ、地図アプリとして幅広い年齢層に利用されており、間口を広げるには最適と考えた。
- ・一方でほぼ全店舗でGoogleマップの運用は実施されておらず、アカウント登録から実施が必要な店舗もある状況だった。

## カンリー店舗集客の導入理由

- ・導入前の勉強会を通じ、導入後はブランドを横断した伴走支援によって運用体制が構築するイメージが湧いた。
- ・アパレルブランドの運用実績も多数ある部分も決め手となった。

## カンリー店舗集客導入後の運用効果

- ・運用開始前のGoogleマップが見られた回数は前年同期比で**110%増加**
- ・Googleマップ経由の来店数は**137%増加**

### ● Googleマップ上のお店ページを見てくれた人数



### ● Googleマップ経由の来店数 (※1)



※1：Googleマップ利用者がお店に対して「経路案内」を使用した回数