

# MEOサービスご案内資料

Map Engine Optimization



販売店 営業担当者さま

# MEO(Map Engine Optimization)とは？

地図検索から来店数を増やす施策です



スマホで地図検索



3位以内で表示されると詳細画面が見られやすい



画像や説明文が充実していると安心感が高まる



電話・ホームページ・ルート検索で来店

来店

# 【営業担当様限定】ご提案のメリット

継続的な取引→関係性強化 きっかけ提案に最適です

成果課金

検索順位で上位に入った日  
のみ課金だから安心

低単価

1日あたり1,200円～  
お試し導入も容易

安定性

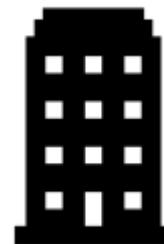
他社と比べ検索順位が安定  
お客様の集客に貢献



新規取引先の開拓



散発取引先の安定



大口取引先の攻略

# 【営業担当様限定】 提案対象のお客様

## 地図検索されやすい店舗・拠点型ビジネスに向いています

	店舗・拠点型	他		大企業	中小企業	
中・高単価 & 瞬間的			<p>その場で地図検索 →すぐ来店/来所されるものが最適</p>	経営者	△	◎
低単価 & 継続的				事業責任者	◎	◎
			広告宣伝系	◎	○	
			営業系	△	○	
			管理系			

## 【営業担当者限定】ターゲット業種例

ハコモノビジネスに該当すればご提案チャンスがあります

### 飲食

居酒屋・カフェ・レストラン

### 医療・医院

歯科・美容外科・耳鼻科  
整形外科・眼科 など

### ビジネス用途

ビジネスホテル、貸会議室  
コワーキングスペース

### アミューズメント

カラオケ・漫画喫茶

### 美容・リラクゼーション

エステサロン・整体  
マッサージ・美容室・理髪店

### その他

工務店、カーシェア、  
コインパーキング など

その他の業種・業態についても条件に該当すれば提案チャンスがあります。

※但し過去実績として、低価格帯のお客様は金額が合わず失注傾向にあります。

# 商談でのご提案シナリオサンプル

## 事前確認

お客様の集客手段は事前に把握しておきましょう。  
(初回訪問なら、まず確認)  
お客様のことを分かった上での提案と伝えます。

## 他業種で検索

(飲食店/病院など日常生活で店舗を探すもの)  
「普段どうやって探してますか？」と投げかけましょう。

## 一緒に地図検索

「今どきはスマホで地図検索が多いそうです」と、一緒に地図検索してみましょう。

## 他社比較+クロージング

ポータルサイトと比べ費用対効果高く、MEO他社と比べ安定して高い成果が出る点を示し、導入にむけて背中を押ししましょう。

## MEOサービスの案内

「でも自分でやるのは手間だし難しいですね。」とMEOサービスの存在を伝え概要説明しましょう。成果報酬で低リスクな点も。

## 情報の歯抜けを確認

ホームページのURLが抜けている、説明文が無いなどの検索結果を確認「これがきちんと埋まっていると来店するんです。」

## 【営業担当者限定】 ご提案・ご成約事例



同業のお客様に順番に提案「3枠しか無い」「申し込まないなら他店に」で成約

受注先の照会で近隣の工務店との繋がりを広げていく中での提案。1日3店舗程度の訪問で受注。近隣店舗にもこのあと営業に行く旨をちらつかせ「即決しないと次の店舗に提案に行く、3店舗しか表示できない枠なので」と説明し焦らせ受注。

本業のアップセル商品として活用 他のWeb系施策と比べて効果が早く出ると推す

ホームページ制作の既存取引先(歯科医院)に対し提案。SEOで上位表示させるのは時間が掛かるしコストも大きい。MEOは成果報酬でリスクもなく、上位表示したとしても金額は大きくない。特にインプラントや歯科検診を積極的に行っている医院に対して新規顧客を開拓するためにMEOは手軽と説明し受注。



新規テレアポのフック商品として活用 1日3アポ取得

Googleの新しいWEB集客手法のご説明ということでご説明を実施。「アポイントを取得し、ライトアップに営業代行を頼むか、資料を送ってもらっている。そこで受注成功している。」

## 【営業担当様限定】よくある質問

カテゴリ	Question	Answer
契約	大口顧客が乗り気だが、弊社では取引条件に該当せず困っている。	弊社(ライトアップ)とお客様で契約いたします。毎月、弊社から貴社に成果に応じたキックバックをお支払いいたします。
キーワード	どんなキーワードを選定すればいいかわからない。	業種/業態×地名がベースになります。更に一つ特徴を掛け合わせたキーワードを追加することもおすすめです。