

名古屋のホームページ制作会社 株式会社ゴリラウェブ について

弊社のご紹介です。

Gorilla▲web



01

2005 年創業の 古株 WEB 制作会社です



まだホームページを持つことが当たり前でなかった時代、2005年に名古屋市昭和区のワンルームアパートで創業しました。名古屋でホームページ制作を始めて早18年（2023年現在）になります。

創業当時ホームページ制作の業界で前を走っていたあこがれていた企業さんはほとんどいなくなってしまいました。

ホームページはデータなので手に取ることができません。もし弊社がつぶれてしまったら、困るお客さんがたくさんいます。

新規のお客様も大切ですが、既存の弊社を頼ってくれているお客様が困ってしまう事態も絶対に避けなければいけないと、堅実に事業をしてきました。

結果、長年にわたって何度もリニューアルのご依頼をいただくクライアント様も数多くいらっしゃいます。

Gorilla  web

素人ながら直営のカフェをオープン 1日27回転を記録する爆発的な 集客を実現



様々な業種のお客様の集客をまかされる私たち。たとえ畑違いの飲食業でも集客できなきゃ説得力がないよね。

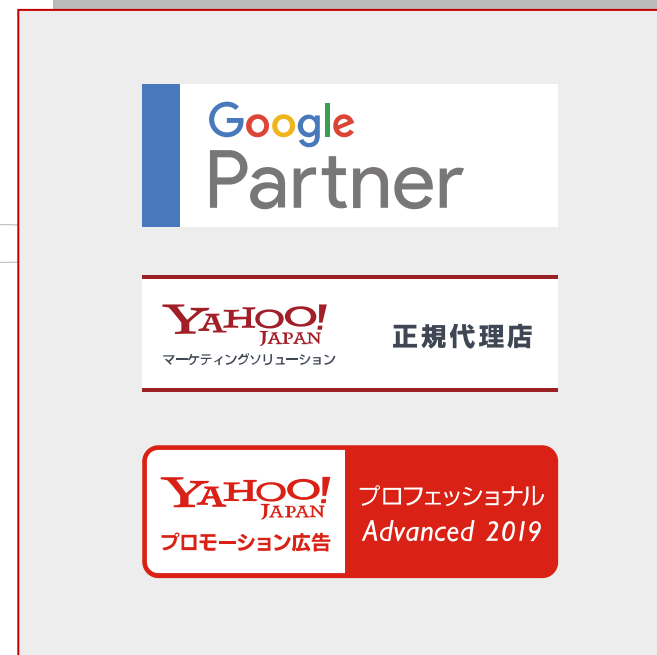
ということでチャレンジしたカフェ事業。

料理を作る人すらおらずハローワークで募集するくらいのところから始め、銀行では「なんでこんな畑違いのことするの?」「ほんとにできるの?」なんて言われながらもオープン。

銀行に提出した事業計画書通りのWEBを使った集客施策がどハマりし、テレビの取材が殺到。お店には長蛇の列。あまりの路駐の多さと道にはみ出した行列で近所の人に怒鳴られるほどに。土日用に大量に仕入れた食材は土曜日の午前中に無くなるので、代表中島は常に店舗裏で買い出し用にスタンバイしていました。40席とカフェにしてはそこそこの広さのお店で1日最高27回転を記録するまでになりました。

私たちの集客施策が証明された瞬間でした。

Yahoo! Japan 正規代理店 Google 公式パートナーです



厳しい審査と実際の運用実績、高いレベルの知識が求められる Yahoo! 正規代理店、Google 公式パートナーになっています。

Yahoo! Japan と共催でネット集客セミナーを開催したり、会計事務所でのセミナー、自社でのセミナーや SEO 勉強会なども行っております。

お客様の広告運用についてより高いレベルでの運用ができるよう Google とは定期的に情報交換を行っております。

Yahoo! が 2019 年までやっていた「Yahoo! プロモーション広告 プロフェッショナル認定試験」も 2 年おきに受験し、常に上級試験に合格し自社の広告運用レベルの確認もしてきました。

WEB マーケティングに 深い知見があります



SEO、リスティング広告、ターゲティング広告、Youtube 広告、SNS 広告、インフルエンサーマーケティング、Youtuber マーケティングなどお客様のビジネスを成功に導くウェブマーケティング施策に深い知見があります。

「SEO で上位表示させれば効果出るでしょ」と思われることも多いですが、そもそもそれほど検索されないキーワードで上位表示されても全く効果はありません。業種や目的によって最適な施策はまったく異なります。

ウェブマーケティング全体を知っているからこそ、お客様の業種やサービスやご予算などに合わせて、最適な施策の提案ができることと、これまでの経験でそれを実行することが可能です。

05

セミナーや勉強会を 開催しております



皆様に正しいWEB知識を身に着けていただくため、Yahoo! JAPAN や税理士事務所、団体などと共催したり、自社単独でセミナーや勉強会を行っております。

リスティング広告運用やウェブ集客全般、SEO 対策、ホームページの更新方法など、お客様が日々ホームページを運営していく中で困っていることや知りたいことなどを解決したり、ウェブ運営やウェブ集客についてより深い知見を持っていただくために活動しています。

ほぼすべての工程を 内製しております



WEB制作、リスティングやSEO等のマーケティング業務の重要ポイントは全て内製しています。外注はしていません。
高難易度なプログラム作成、明らかにプロが撮った方が良い場合の写真撮影は、提携のプロと一緒に仕事します。写真撮影は必ず弊社ディレクターも撮影現場に同行し、当日現場のディレクションを行います。

しつこい営業は 一切いたしません



ホームページ制作会社にも様々な会社があります。中にはバリバリ営業をしていく会社さんもありますが、ゴリラウェブでは望まれない営業活動は致しません。多くの場合 WEB で集客を任される WEB 屋として、電話や訪問といった営業ではなく、あくまで WEB からの集客を中心にしておりますし、その状態でおかげさまで多くのご依頼をいただいておりますので、わざわざ嫌がられるしつこい営業活動などはする必要がありません。

ですので、一度お問合せをいただいたからと言って、こちらからしつこく電話をかけたり、営業マンが押しかけたりといったことは一切ありません。