



訪問看護ステーションくすみ

Webマーケティングの秘訣

こころのかたちに気付けるケアを

27,000件

月間アクセス数

24,000

SEO経由訪問者数

10+

月間問い合わせ数

2,000万円

月間売上

290人

利用者数

-2022年11月開所から2年10ヶ月の軌跡-

くるみの集患を支えるWeb実績の全貌

月間アクセス数

27,000件

前月比 +12%

SEO経由アクセス

24,000件

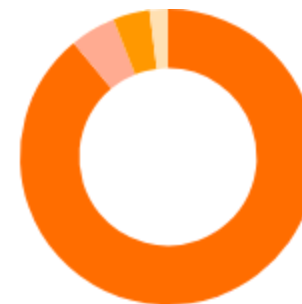
全体の約89%

月間Web問い合わせ

10件以上

業界トップクラスの反響率

アクセス元内訳



SEO経由 SNS経由 直接アクセス その他

月間売上

2,000万円

利用者数

290人

データで見る『くるみ』の圧倒的な成果！

✔ 新規契約の大半がWeb経由で成約

✔ 問い合わせからの成約率70%以上を達成

✔ 開設3年未満（2022年11月開設）で290人の利用者を獲得



業界平均との比較で見える優位性

月間Web問い合わせ数

業界平均

一般的な訪問看護ST

1~3件/月

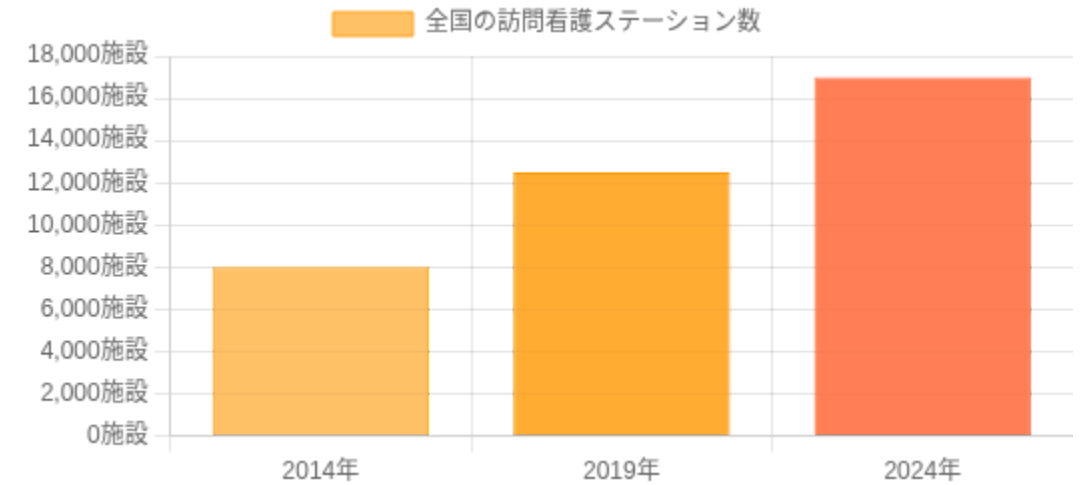
くるみの実績

訪問看護STくるみ

10件以上/月

業界平均の3~10倍の問い合わせ実績！

全国の訪問看護ステーション数推移



業界競争が2倍以上に激化する中でも高い優位性を維持

開業3年未満で下記の実績を積み上げ



2,000万円

月間売上

2022年11月開業から急成長



290人

利用者数

地域から厚い信頼



27,000件

月間Web訪問者

SEO経由が89%

競争激化の中で抜きん出る実力



SEOで上位表示

訪問看護関連キーワードで常に検索上位に表示され続ける圧倒的な実績



的確なターゲティング

問い合わせ確率の高いキーワードに特化した戦略的コンテンツ



継続的な改善

データ分析に基づく絶え間ないコンテンツの最適化とSEO対策

くるみ独自の成功核心戦略



従来のアプローチ

とにかくアクセス数を増やす

VS



くるみの戦略

成約に繋がるアクセスを増やす



成約確率の高いキーワード狙い撃ち

精神科訪問看護のニーズに特化したロングテールキーワードを各種ツールで分析して独自に選定。

❗ 地域×訪問看護のような一般的なキーワードは検索数も少なく成約に繋がりにくい

🔒 具体的なキーワード戦略は企業秘密



Web経由での確度の高い導線設計

訪問者が迷わず問い合わせできるUX設計と複数チャンネルの整備

☎ 電話 📞 LINE ✉ メール 💬 問合せフォーム



競合調査・顧客ニーズ分析の徹底

他社と差別化できる独自の強みを発見し、訴求ポイントに活用

- ✔ 競合サイト分析から差別化ポイントを抽出
- ✔ 問い合わせ内容からニーズを定量分析
- ✔ 地域特性を踏まえたコンテンツ制作

💡 戦略導入で実現した圧倒的実績

単なるキーワード対策ではなく、「アクセスからの問い合わせ確率」と「問い合わせからの成約率」を常に分析・改善することで、開設3年未満（2022年11月開設）で以下の実績を達成

¥ 月間売上 **2,000万円**

👥 利用者数 **290人**

📄 問い合わせ→成約率 **70%以上**

成果を支えるツール・手法の全貌



Googleアナリティクス

- ✓ 詳細なアクセス解析で**ユーザー行動を把握**
- ✓ 月間**27,000件アクセス**の詳細データ分析
- ✓ データに基づく**月間売上2,000万円**達成



ラッコキーワード

- ✓ **競合分析**で他社との差別化ポイントを発見
- ✓ 関連キーワードの**検索ボリューム**を把握
- ✓ 精神科訪問看護特化の**キーワード戦略**構築



パスカル AI SEO分析ツール

- ✓ AIを活用した**SEO最適化提案**の取得
- ✓ キーワード選定時間を**劇的に短縮、改善**
- ✓ SEO経由**月間24,000件アクセス**を実現



キーワード別分析と最適化

- ✓ キーワード毎の**問い合わせ率・成約率**の詳細分析
- ✓ Webからの問い合わせから**成約率70%以上**を達成
- ✓ 開業**3年未満**で**利用者290人**獲得に貢献



外部メディア戦略

- ✓ 外部広報スタッフを雇い**新聞・テレビ・Webメディア**への露出を戦略的に推進
- ✓ メディア露出による**SEO権威性向上**とユーザー信頼度アップで成約率に間接的効果
- ✓ テレビ大阪YouTube**77万回再生**達成で精神科訪問看護の認知度向上に貢献

主要メディア掲載実績：

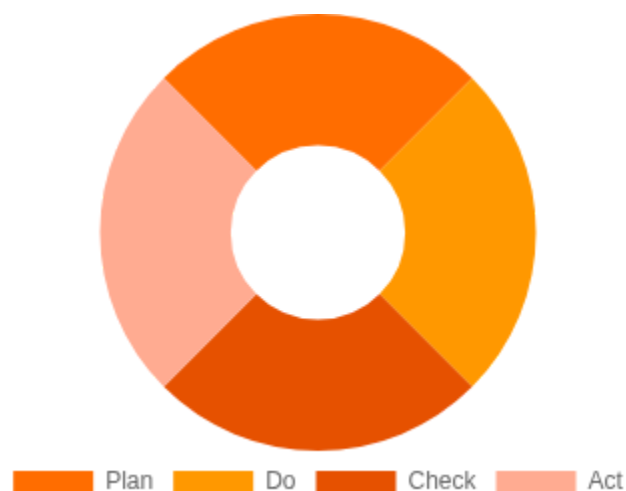


マーケティングツール活用のポイント

各ツールを単独で使うのではなく、**データを統合的に分析**し、**一貫したSEO戦略**を構築することで、精神科訪問看護に特化した効果的なWebマーケティングを実現し、**月間売上2,000万円**を達成しています。外部メディア掲載による**権威性の向上**が、SEO対策と相乗効果を生み出し、Webからの高い成約率を支えています。

記事作成・リライト・ページ改修のPDCA徹底運用

くるみのPDCAサイクル



月間売上2,000万円を支えるWeb改善の好循環

Plan データに基づく計画立案

ラッコキーワードで競合分析、パスカルでキーワード調査、Google Analyticsのアクセス解析データを活用した計画立案。290人の利用者獲得につながる戦略設計。

Do 効率的なコンテンツ作成

AIツールを活用した新規記事作成とリライト、成約に繋がるキーワードに特化したコンテンツ制作。月間2.7万アクセス獲得の土台となる高品質記事の継続投稿。

Check 精緻な効果検証

キーワード毎の問い合わせ率・成約率を細かく分析、月間10件以上の問い合わせにつながる要因を特定。アクセス数だけでなく月間売上2,000万円につながる指標を重視。

Act 迅速な改善実施

効果の低いページの改修、高パフォーマンスページの横展開、新たなキーワード戦略の実行。開設3年未満（2022年11月開設）で急成長を実現した継続的な改善活動。

AIツールを活用した効率化の実践

🎵 パスカル活用

キーワード選定時間を劇的に短縮、改善。月間2.4万件的SEO流入を実現。

📄 自動レポート生成

月次パフォーマンス分析を自動化し、データに基づく意思決定を迅速化。問い合わせからの成約率70%以上を達成。

🔄 継続的な最適化

競合環境やGoogleアルゴリズムの変化に素早く対応する体制構築。利用者290人の獲得を支える基盤。

今後の展望と課題

1,000名以上の利用者を支えるマンモスステーション

- ✔ 利用者1,000名以上の大規模ステーション化
- ✔ 看護師100名体制の実現
- ✔ 5年以内の全国展開を視野に入れた戦略

業界をリードするWebマーケティング

- ✔ 精神科訪問看護業界のリーディングカンパニー
- ✔ 常に一步先を行く革新的マーケティング施策
- ✔ 月間30万件（10倍）を目指したSEO戦略

小児重心チームと機能強化型I

- ✔ 小児重心専門チームの立ち上げ
- ✔ 機能強化型 | 要件を満たす体制構築
- ✔ 将来的には専門分野を増やし地域の中核ステーションとして確立

人材育成と技術継承

- ✔ 次世代精神科訪問看護師の育成
- ✔ 独自のケア手法の体系化と継承
- ✔ 医療・福祉・行政との連携強化

大規模ステーションへの成長ロードマップ

開設3年未満で利用者290人、月間売上2,000万円の実績から、次なるステージへ。利用者1,000名以上、看護師100名体制のマンモスステーションを目指し、小児重心チームを擁し機能強化型の要件を満たす地域の中核ステーションへと成長します。常に一步先を行く施策で、精神科訪問看護業界のWebマーケティングにおけるリーディングカンパニーとしての地位を確立していきます。

「こころのかたちに気づけるケア」を日本全国へ