

**【クリーンペイント様】
Web集客で月45件・受注3000万
円超を実現した成功事例**

2026年7月発行

このようなお悩みありませんか？

本レポートは以下のようなお悩みを抱える塗装・リフォーム会社様向けレポートです。

- ☐ WEB集客に取り組んでいるが、以前ほど反響が伸びなくなっている
- ☐ 広告費をかけているものの、問い合わせ数や受注につながりにくい
- ☐ コンサルティングや制作会社の提案にマンネリを感じている
- ☐ 問い合わせ数を増やすだけでなく、売上につながる集客の仕組みをつくりたい
- ☐ 将来的な多店舗展開を見据えて、集客力とブランド力を強化したい

1つでもあてはまる場合、
すぐに本レポートを無料ダウンロードすることをオススメします。

本レポートでわかること

- ✓ WEB集客の伸び悩みから抜け出した改善アプローチ
- ✓ 地域一番店を目指すためのポジション設計と差別化
- ✓ ホームページの見せ方・広告の打ち出し方の見直し
- ✓ 継続的に反響が生まれる問い合わせ導線の構築
- ✓ 2025年3月（月間27件）から
2026年3月（月間45件・受注3,000万円超）への推移

他社成功事例をぜひ経営にお役立てください！



GameChange

パート活用

■ 近隣バースティングの事例

項目	近隣バースティング	通常	近隣バースティング	通常	近隣バースティング	通常
集客数	1,000人	500人	1,000人	500人	1,000人	500人
集客率	10%	5%	10%	5%	10%	5%
集客コスト	100円	200円	100円	200円	100円	200円
集客効果	高	低	高	低	高	低

近隣集客のポイント

シン認知戦略

■ マーケティングの好循環

意味のない野立ては
全て撤退

プライスチラシ

足場代無料

限定

45³万円

価格客の手法

イベント集客

外壁塗装 雨漏り

オープン 1周年感謝祭

カラカラ大抽選会

2500/1で来場

■ アナログ集客の“テッパン”チラシを大公開

■ アナログ集客の考え方

客層別の成功パターンを大公開!

続きはダウンロードフォームへ！



GameChange

ゲームチェンジがお手伝いできること

1. マーケティングサービス

□新規出店の立ち上げ支援



外壁塗装の文字は上図を参考



出店基準チェックポイント

立地基準

◎は必須

- 大型スーパー・ショッピングセンターから自動車～3分圏内
- 商業地域の主要生活圏に近接している
- 【昼間12時間の交通量が8000～12000台】
- 200m手前から看板が見える
- 平均走行速度が20km/h以上
- 商業の物件で1階部分にある
- 車道が幅広でなく、駐車スペースに出入りしやすい



モザイクなしはダウンロードフォームへ！

ゲームチェンジがお手伝いできること

3. マネジメントサービス □幹部育成&店長育成プログラム

リフォーム事業の「改善改良」「進化」「変革」



店長の4ステップ

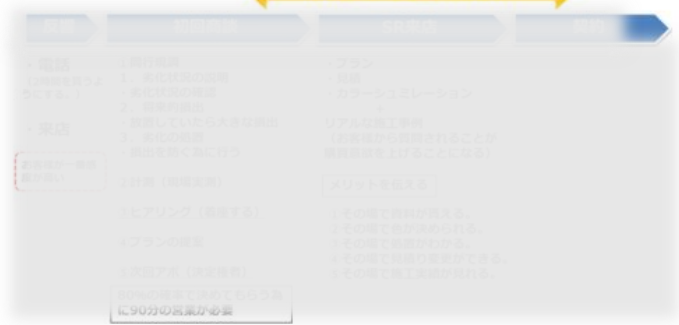
マーケティングマネージャー



08. 店長の役割

■営業フロー

各工程 1 週間以上は開けない



■損益の分岐点

- ・ 家賃 : 30万円
- ・ 人件費 : 125万円 (35万円 x 3名 + 事務員 : 20万円)
- ・ 減価償却 : 17万円 (出店経費 : 1000万円 / 5年償却)
- ・ 営業経費 : 60万円 (20万円 / 名 x 3名)
- ・ 広告費 : 90万円 (10万枚 x 6円 / 枚 + WEB広告 : 30万円)
- ・ 本部経費 : 〇〇万円
- ・ 合計 : 332万円 + 本部経費 = 400万円

■粗利の公式

$$\text{粗利金額} = \text{見積総額} \times \text{成約率} \times \text{粗利率}$$

$$400\text{万円} = (1700\text{万円}) \times [60\%] \times [40\%]$$

続きはダウンロードフォームへ！