

**【クリーンペイント様】
Web集客で月45件・受注3000萬
延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

■ 近隣バス停の事例

バス停名	バス種別	バス路線	バス時刻	バス利用人数	バス利用時間	バス利用回数	バス利用回数	バス利用回数
近隣バス停	バス	バス路線	バス時刻	バス利用人数	バス利用時間	バス利用回数	バス利用回数	バス利用回数

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
価格客の新手法

イベント集客

外壁塗装 雨漏り
オープン
1周年感謝祭
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

	情報取得	今すぐ
1回目	イベント モール	ポスティング
2回目	勉強会	折込

品質重視系チラシ

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、駐車場に入出ししやすい



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

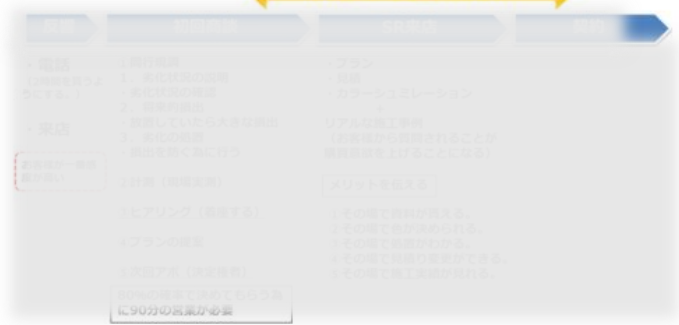
マーケティングマネージャー



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×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×3名）
- ・広告費：90万円（10万枚×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！