

WEB MESSAGE STOCK PERFORMANCE
BLOG WORK IDEA MARKETING
SEMINAR

リフォームと塗装を複合化させて 130%成長中！

株式会社hinata
代表取締役 齊藤 大信 様
ダウンロードレポート



1. 成功事例企業

この資料は、株式会社hinata様の、リフォームと塗装を組み合わせた「複合戦略」によって、地域で安定した成長を続けている会社の取り組みをまとめたものです。奈良県を拠点に複数店舗を展開する企業が、これまでのやり方を見直し、集客や店舗の考え方を再設計することで、売上を伸ばしてきた実例をもとに構成しています。

以前はチラシの量に頼った集客が中心でしたが、WEB・店舗・イベントをバラバラに考えるのではなく、一つの流れとして設計し直したことで、反響の質と安定性が大きく変わりました。特別な手法ではなく、「なぜそうしたのか」「どこを変えたのか」という考え方を整理しています。今後、塗装だけでなくリフォームも含めて事業を伸ばしていきたい方に向けた内容です。



このようなお悩みはありませんか？

- 塗装の反響はあるものの、売上が季節や相場に左右されやすい
- リフォームも手がけているが、うまく集客につなげていない
- チラシ・WEB・イベントなど、それぞれは頑張っているが全体が噛み合っていないと感じる
- 店舗を構えているものの、来店につながらない
- リニューアルをしても、効果が一時的で終わってしまう
- 現場が忙しく、新しい施策を考える余裕がない
- 結果的に、これまでのやり方を続けているだけになっている

本レポートでは、このようなお悩みを解決する

最新事例 を大公開しています！

動画で見るひなたペイント基礎知識



奈良の外壁塗装専門店 ひなたペイントの詳しい説明はこちら >>



外壁塗装30坪の相場・適正価格・費用面の全てについて



失敗しないの業者選びのまとめはこちら>>

TOP ひなたペイントについて 施工について 商品メニュー お支払いについて 施工事例 お客様の声 G&A
TOP > ひなたペイントについて

HPの流入者数を増やして、
動画でコンバージョンをつなぐための
問合せ率の上がる導線づくり。



代表挨拶

私の親父が塗装屋だったことから、小さい頃から塗装に触れ、この業界の良いところ、悪いところをいろいろと見てきました。

【チラシのポイント】

- ①ターゲットの明確化
- ②鮮度の重要性(施工事例、写真、従業員数)
- ③インパクト
- ④商品の絞り込み(メリハリ)
- ⑤強みの明確化
- ⑥導線の確認(詳細まで)
- ⑦細部のこだわり(誤字・脱字・誤植・解像度)

最新事例の続きはこちら👉