

WEB MESSAGE STOCK PERFORMANCE
BLOG WORK IDEA MARKETING
SEMINAR

～反響型x訪問販売のハイブリット戦略～ 10億円を超えても、反響型に挑む理由

株式会社ユタカホーム
代表取締役 谷口 豊和様
ダウンロードレポート



1. 成功事例企業

本資料は、訪問販売を主軸に事業を成長させてきた株式会社ユタカホーム様が、なぜ反響型にも本格的に取り組み、両者を組み合わせたハイブリッド戦略を構築したのかをまとめたレポートです。年商10億円を超える規模になっても、あえて反響型に挑戦し続けている理由や、その背景にある経営判断を、実際の事例をもとに整理しています。

反響型と訪問販売を対立するものとして捉えるのではなく、それぞれの強みを活かしながら、どう組み合わせることで安定した売上と収益性を確保しているのか。営業人数が限られている中でも成果を出せている仕組みや、属人化に依存しない体制づくりの考え方を中心に構成されています。

営業モデルを見直したい方や、これからの成長を見据えて戦略を再整理したい経営者の方に向けた内容です。



このようなお悩みはありませんか？

- 訪問販売で一定の成果は出ているが、人に依存した営業スタイルに限界を感じている
- 営業メンバーが変わると、数字が大きく落ちてしまう
- 採用しても育成に時間がかかり、安定した体制が作れない
- 反響型営業に興味はあるが、本当に数字が作れるのか不安
- 今のやり方を崩して大丈夫なのか、踏み出せずにいる
- WEBや広告に取り組んだが、思うような成果が出ず途中で止まってしまった

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！

動画で見るユタカdeリフォーム
YOUTUBE



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。

イベント+定番チラシで安定したアナログ集客

最新事例の続きはこちら👉