

WEB MESSAGE STOCK PERFORMANCE

BLOG WORK IDEA MARKETING

SEMINAR

CHECK POINT NETWORK

**売れる営業  
成約率70%を達成する  
～2026年最新版～**

BUSINESS PLAN

FAQ GLOBAL ECONOMY

MONEY FUND

COMMUNICATION



## 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。

- 相見積もりになると価格で負けてしまう
- 営業マンによって成約率に大きな差がある
- 自社の強みをうまく伝えきれていない
- 初回商談までにお客様との信頼関係を作れていない
- 問い合わせ後の対応が営業担当任せになっている
- 商談後の追客や案件管理が属人的になっている
- 社長は売れるが、営業マンが売れない状態を改善したい

1つでもあてはまる場合、

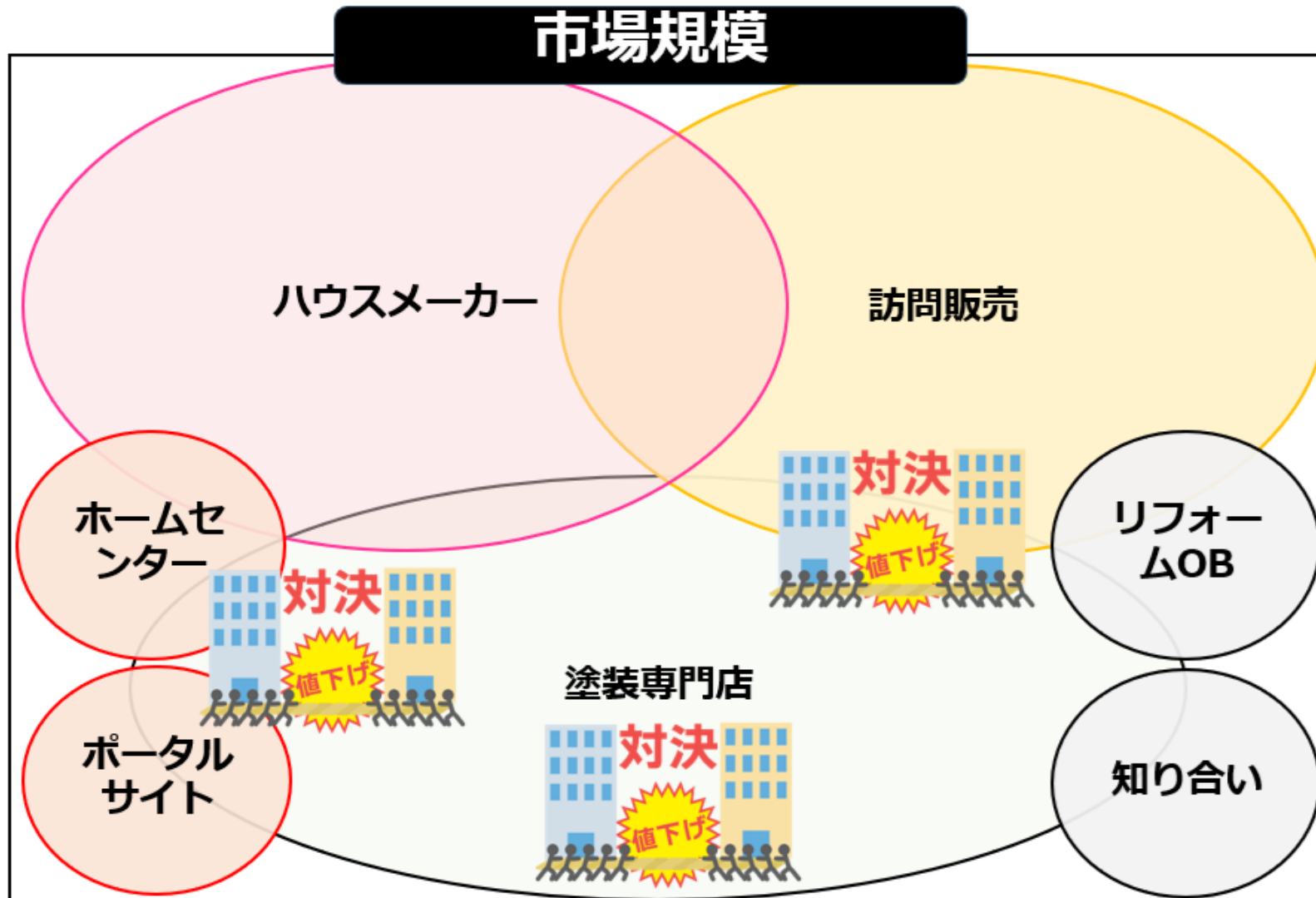
**すぐに本レポートを無料ダウンロード**することをオススメします。

# 本レポートでわかること

- ✓ 価格競争に巻き込まれない営業対策の考え方
- ✓ 営業対策で押さえるべき3つのポイント
- ✓ 勝負塗料・アプローチブックを活用した商品力の作り方
- ✓ YouTube・ショートメールを活用した0次接客の進め方
- ✓ 事後アンケート・商談履歴を活用した案件管理の方法
- ✓ 社長・店長が関与して成約率を高める営業会議の考え方

高い成約率を目指したい経営者さま、ぜひ経営に役立ててください！

現在の塗装業界の状況



様々なプレイヤーの参加により、飽和状態のなっている。それぞれの  
特徴を持った競合が増えており、値下げ競争が激化している。

## ①商品力

勝負塗料  
(オリジナル塗料)



他社に負けない塗料を用意する。

### ③ 案件管理と対応

社長が顧客管理をしていく（全顧客チェック）

初回商談  
当日



当日を迎える。

商談後満足度調査  
(事後アンケート)



案件対策  
会議



**モザイクなしはダウンロードフォームへ！**