

WEB MESSAGE STOCK PERFORMANCE

BLOG WORK IDEA MARKETING

SEMINAR

CHECK POINT NETWORK

脱・訪問販売を成功させる ～反響型の住宅塗装の教科書～

PLAN

COMPLIANCE FAQ GLOBAL ECONOMY

MONEY FUND

COMMUNICATION



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。

- 訪問販売だけに頼る営業体制に限界を感じている
- 反響型営業に切り替えたいが、何から始めるべきか分からない
- チラシ、WEB広告、SNSを実施しているが成果が安定しない
- ショールームを活用した集客導線を整えたい
- 営業案件の管理や営業会議が感覚的になっている
- 社長が販促・営業・採用まで細かく見続けている
- 地域一番店として選ばれる仕組みをつくりたい

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

- ✓ 訪問販売から反響型営業へ移行するための全体像
- ✓ 50万人商圏・1店舗4億円を見据えた出店計画の考え方
- ✓ 反響型に必要なターゲティングとブランディング設計
- ✓ ショールームを軸にした地域一番店づくりのポイント
- ✓ 財務状況から販促費を設計し、年間計画へ落とし込む方法
- ✓ WEBサイト・広告・SNS・チラシを連動させる販促戦略
- ✓ 反響を受注につなげる営業支援・案件管理・組織体制

訪問販売以外でも集客を目指す経営者さま、
ぜひ経営に役立ててください！

1. マーケティングサービス

□出店計画

巨大店舗で 10万人1商圈とする (1店舗 1億円)

赤枠を1商圈として 10万人を
1店舗として考える。



※店舗イメージ

- ①出
- ②1

モザイクなしはダウンロードフォームへ！

1. マーケティングサービス コ販促、広報戦略の再設計

販促費： 万円⇒粗利額 万円⇒ 契約高 (粗利率： %として)

※粗利額の15%が基準値

平均 40件 目標	全体 集客数	詳細 アナログ	チラシ	ポス	WEB	実行
6月	件	ー	万円	円	円	
7月	件	折り込み	万円	円	円	
8月	件	折り込み	万円	円	円	
9月	件	折り込み+勉強会	万円	円	円	
10月	件	イベント	万円	円	円	
11月	件	折り込み	万円	円	円	
12月	件	ー	万円	円	円	
1月	件	イベント	0円	円	円	
2月	件	ー	万円	円	円	
3月	件	折り込み+勉強会	万円	円	円	
4月	件	折り込み	万円	円	円	
5月	件	イベント	万円	円	円	
合計	490件		万円	1 円	4 円	1,590万円

チラシ・ キャンペーン企画	定番	イベント
1月	初売り	
2月		
3月		
4月		
5月		
6月		
7月		
8月		
9月		
10月		
11月		お客様の感謝祭
12月		

- ・財務状況から最適な販促効率を求めて分析をしていきます。
- ・そこから年間の販促費を分配をしていき、企画へ落とし込んでいきます。
- ・社長は内容と予算をチェックしてもらい、最終原稿を見るだけでOK

⇒ **モザイクなしはダウンロードフォームへ！**

戦略構築

塗装業界を見据え、未来へ
活きる戦略の構築

実行フェーズ

地域性を加味した、専門的
に蓄積された豊富な事例・
知見に基づき実行

展開フェーズ

戦略に基づき、一本化され
た展開手法を実践、落とし
込みにエラーが出ない

戦闘フェーズ

戦闘レベルまで入り込み、
手足となり、代行をするこ
とで、戦略を確実に実行

中期経営計画

マーケティング計画

出店計画

リスティング
代行

人事評価

販促費の年間
計画の立案

WEBサイト
リニューアル

SNS運用
代行

採用計画

営業支援

チラシ制作

店長育成

つづきはダウンロードフォームへ！