

WEB MESSAGE STOCK PERFORMANCE
BLOG WORK IDEA MARKETING
CHECK POINT SEMINAR
NETWORK

眠れなくなるほど面白い ～2025年の集客の話～



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。

- 以前より問い合わせ数が減っている
- Google広告やWEB集客の反響が落ちている
- ポータルサイトに見込み客を取られていると感じる
- ホームセンターや家電量販店との競争が強まっている
- チラシや近隣営業の効果が安定しない
- 訪問販売と反響営業をどう組み合わせるべきか分からない
- 2025年以降の集客戦略を見直したい

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

- ✓ 住宅塗装の市場が縮小して見える本当の理由
- ✓ 「外壁塗装」の検索量低下とポータルサイト検索増加の見方
- ✓ ホームセンター・家電量販店・ポータルサイトに集客を奪われる構造
- ✓ ポータルサイトに負けないWEBサイトづくりの考え方
- ✓ 近隣集客・チラシ・訪問販売を反響型へつなげる方法
- ✓ 地域で選ばれるための販促・広報戦略の見直し方

集客を増やしたい経営者さま、ぜひ経営に役立ててください！

1. 集客が30%減は真っ赤なウソ？



「外壁塗装」の検索キーワードは、

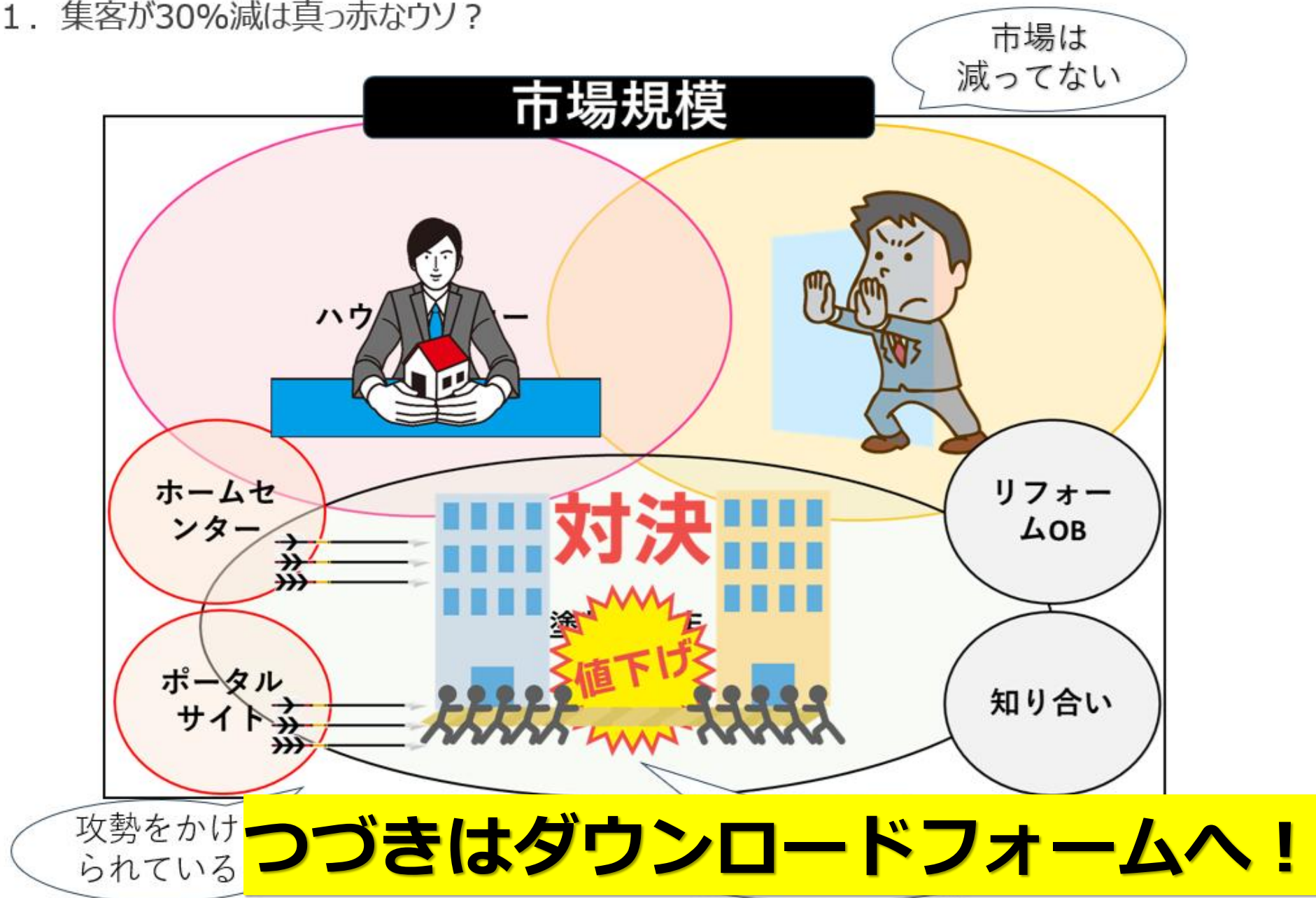
Googleトレンド

どれぐらい減

いる数値とす

つづきはダウンロードフォームへ！

1. 集客が30%減は真ッ赤なウソ？



2. 訪問販売の加速する反響型営業

【訪問販売の事例】

契約1件→近隣集客、平均が 1件できている。

問合せの全てを確認すると、きっかけは「
」が80%である



通常は近隣集客を行うためにポスティングを行う。

【近隣ポスティングの想定】

月 1回施工（ 1件 x 2回転 = 2枚） / 40枚【 3時間】

・枚 / 4円（時給 / 100円）で想定する。

・人件費 1万円（ 1時間 x 1000円）

+印刷代 100円 = 約 1.1万円

・月 / 1件の反響としても、C P A = 1.1万円

【優先順位を決めて配布をしていく】

①自社で1時間 10枚

②他社施工エリア1時間 10枚

（自社エリアで1時間あたり 10枚） うまくいかない会社はここにこだわる

モザイクなしはダウンロードフォームへ！