GameChange

カスタマーボイス
～新規塗装事業・月3件から60件へ～



このようなお悩み、ありませんか？

技術力には自信がある。それでも、集客や事業づくりに悩むことはありませんか。

01	新規事業を立ち上げたものの、思うように問い合わせが来ない
02	施工には自信があるのに、自社の強みが地域のお客様に伝わらない
03	チラシを配布しても、どのエリアで反響が出たか分からない
04	ホームページや動画を活用したいが、継続して発信する体制がない
05	営業が担当者頼みで、提案や追客の進め方が統一できていない
06	店舗づくりや人材への投資を、どう進めればよいか迷っている

塗装・リフォーム会社の経営者さまへ

© Gamechange Co., Ltd.

このレポートを読むと、こんなことがわかります

集客だけに頼らず、ブランド・営業・店舗まで一体で改善した実例を紹介します。

01 **強みの伝え方**
「見えない部分に本気を出す施工集団」をどう打ち出したか

02 **チラシの改善**
反響住所の可視化から配布エリアを見直した考え方

03 **WEB・動画の活用**
施工事例やYouTubeを継続発信する社内体制のつくり方

04 **営業の仕組み化**
ヒアリング・提案・見積もり後の追客をそろえる方法

05 **ショールーム出店**
来店しやすい店舗づくりと、イベント前の接客準備

© Gamechange Co., Ltd.

リリホーム様の事業概要

元請けの新規事業として、地域の塗り替え専門店を立ち上げ

https://lili-home.com/

運営会社

近畿黒崎工業株式会社

滋賀県で塗装・防水工事を展開

新規事業

一般のお客様から直接工事を受注する

「リリホーム」を立ち上げ



※出典：リリホーム様導入事例記事。数値・画像・発言は公開前に先方確認。

©2024 Game change Co., Ltd. 本講座の撮影・ZOOMスクリーンショット・データ共有は固く禁止し

1．成功事例企業｜リリホーム様

立ち上げ当初の課題

技術力はあっても、集客の仕組みがなかった

月間問い合わせ

約3件

一般のお客様への認知が不足

事業の状態

年間約0.3億円の売上

チラシの効果測定や店舗集客が課題



※イメージ図

※出典：リリホーム様導入事例記事。数値・画像・発言は公開前に先方確認。

©2024 Game change Co., Ltd. 本講座の撮影・ZOOMスクリーンショット・データ共有は固く禁止し

1．成功事例企業｜リリホーム様

支援開始の背景

目標は「地域で選ばれる塗装専門店」を育てること

経営上のテーマ

- 店舗とマーケティングへの投資
- 人材への投資を組み合わせる

伴走型の支援

- 数字を見て改善を繰り返す
- 事業づくりのパートナーが必要だった

課題から成果へ、改善をつなぐ

立ち上げ時の課題

- 認知が広がらない
- 反響の出る地域が不明
- 営業方法が属人的
- 来店の拠点がない

→

1. **ブランド設計**
   伝わる強みを整理
2. **販促・WEB改善**
   反響エリアと発信を改善
3. **営業の仕組み化**
   提案と追客を標準化
4. **店舗・人材**
   来店導線と組織づくり

店舗 × マーケティング × 人材　を一体で改善

※出典：リリホーム様導入事例記事。数値・画像・発言は公開前に先方確認。

©2024 Game change Co., Ltd. 本講座の撮影・ZOOMスクリーンショット・データ共有は固く禁止し

1．成功事例企業｜リリホーム様

取り組み⑤ ショールーム出店

大津市の幹線道路沿いに来店型拠点を開設

店づくり

- 外から店内が見える設計で
- 気軽に立ち寄れる店舗を目指す

オープン準備

- イベント前に接客研修を実施し
- 当日の対応フローを統一



※出典：リリホーム様導入事例記事。数値・画像・発言は公開前に先方確認。

©2024 Game change Co., Ltd. 本講座の撮影・ZOOMスクリーンショット・データ共有は固く禁止し

成果の比較

問い合わせ月3件 → 月60件、月間受注約4,000万円

問い合わせ数

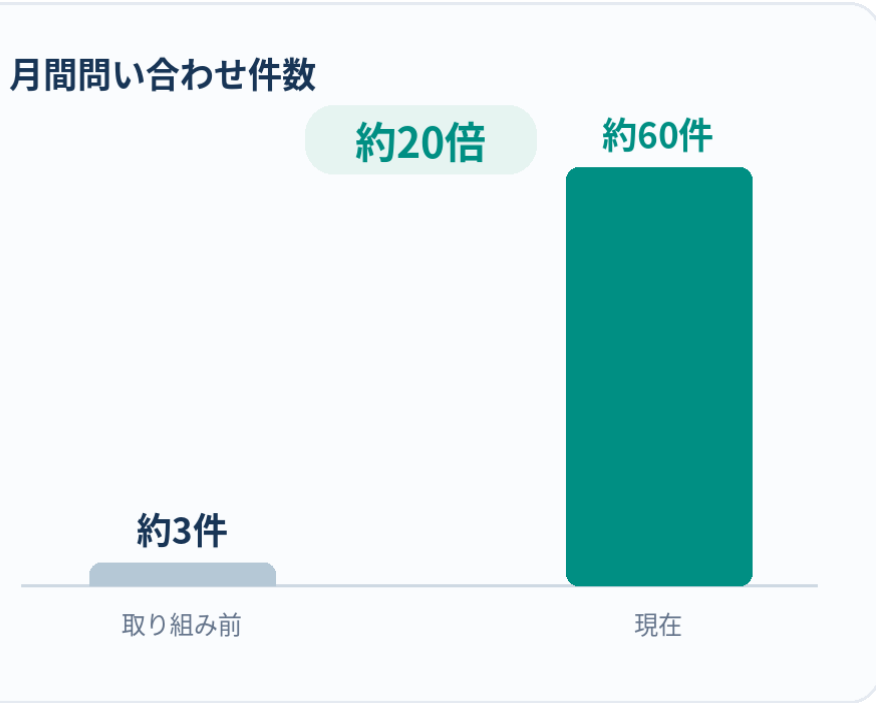
取り組み前：約3件／月

現在：**約60件／月**（約20倍）

集客・営業

チラシCPA：**約3.9万～6.2万円**

反響からの成約率：**約60%**



※出典：リリホーム様導入事例記事。数値・画像・発言は公開前に先方確認。

©2024 Game change Co., Ltd. 本講座の撮影・ZOOMスクリーンショット・データ共有は固く禁止し

REPORT PREVIEW

レポートの続きは、無料ダウンロードで。

リリホーム様が実践した集客改善・営業の仕組み化・
ショールームづくりの詳しい取り組みをご紹介しています。

事例レポート（全27ページ）

ダウンロードページのお申し込みフォームから、
レポート全編をお受け取りいただけます。

無料ダウンロード

無料経営相談はこちら

※こちらは試し読み版です。詳細は本編をご覧ください。