

集客数が減ってきた塗装会社への特効薬

東京会場

2023年
10月14日(土)
13:00~16:30 [受付 12:30より]
株式会社船井総合研究所 東京本社

“現場近隣”から

1現場×最低1現調を獲得!

塗装会社
近隣営業で

売上2.5倍

たった1年で
年商1.2億円→
↑年商3億円

近隣受注
トークマニュアル



看板、チラシで
地域ブランドをもとに
近隣受注



株式会社絆
代表取締役 脇 歩実 氏

チラシ、Web反響は普通。
でも、近隣受注で儲け・利益が出る
仕組みはこう作る!

東京会場

2023年10月14日(土)

株式会社船井総合研究所 東京本社
開催時間 13:00~16:30(受付12:30より)

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

2023年最新!『訪問型×反響型』塗装店モデルセミナー

お問い合わせNo.S104540

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10

船井総研大阪本社ビル

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 104540

はじめまして！絆の脇と申します！



株式会社絆

代表取締役 脇 歩実 氏

現場近隣挨拶で
売上**2.5**倍成長

創業5期目で年商1.2億円だった塗装会社が、ショールームを出店し、6期目では年商3億円ペースまで成長。2023年では、ショールームを2店舗出店し、さらなる事業拡大に向けて取り組んでいる

当初、こんな悩みがありました・・・

悩み① 集客数が減ってきている

- ・チラシの反響率が低下し、折込費用も高騰している
- ・Webの反響数が昨年と比較しても増えていない

悩み② 販促投資を増やしたくないが、集客が足りない

- ・今まで多額の販促投資をしてきたので、これ以上は厳しい
- ・チラシ、Webは比較的集客できているが、他の案件が少ない

悩み③ 足りない集客数は見積もりサイトに頼っている

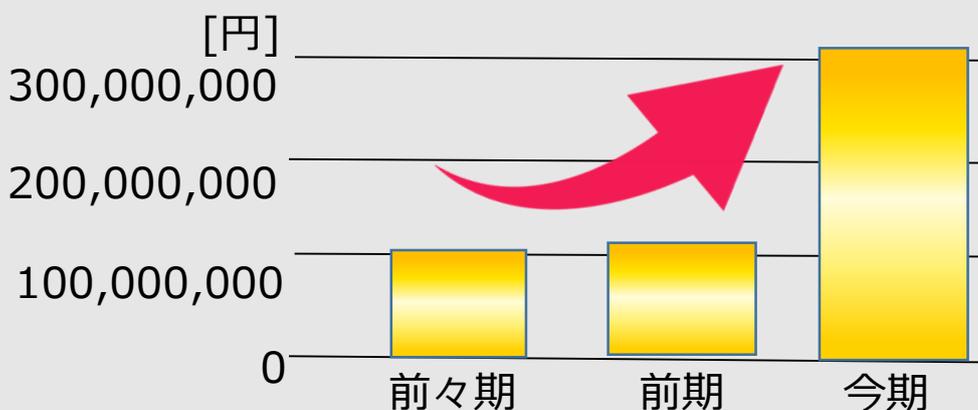
- ・見積もりサイトの集客だと、お客様の質が悪いと感じる
- ・紹介料・成約手数料が取られてしまい、もったいない

2023年！塗装事業の業績が急成長！

現場近隣営業を強化し、売上2.5倍成長！



1現場×1近隣案件を獲得し、売上1.2億円から3億円に！



現場近隣営業で
昨対比
売上2.5倍に
超成長！

注目！ 株式会社絆のここがすごい！

月間平均集客数

Before

20 件

After

63 件

月間平均成約数

Before

7 件

After

21 件

従業員数

Before

7 人

After

11 人

株式会社絆の月商

Before

1,000 万円

After

2,800 万円

株式会社絆の**超成長**のワケは**現場近隣営業**にあり！？ その**秘訣**を代表取締役 脇氏に**直接インタビュー**！



Q. **業績UPの最大のポイント**は、
現場近隣営業なのですか？



はい、そうです！今までから力を入れたいとは思っていましたが、なかなかできずにいました。**現場近隣営業に力を入れる**ことで集客数を伸ばすことができ、**業績も調子良く伸びています**！



Q. 現場近隣営業で、
そんなに案件は取れるのでしょうか？



簡単ですよ！**近くに自社で施工をしたお家がある**ということは非常にメリットに感じています。少なくとも**1現場1近隣**は獲得できるよう、日々取り組んでいます！



Q. 現場近隣営業はどのようにすれば、
そんなに集まるのでしょうか？



実は、はじめから上手くいったわけではないんです。現場近隣営業の秘訣に気付くのに、私も5年かかりました。ズバリ、秘訣は、**会社のブランド力**です。6期目に**塗装ショールーム**を出したことがきっかけです。



Q. **塗装専門ショールーム**ですか？！



そうです！はじめは近隣営業に行っても、**お客様は家から出てく**
ることすら、ほとんどしてくれませんでした。偶然、看板会社から営業を受けたので、試しに3つほど出しました。するとなんとなく**お客様の反応が変わった**んです。なので、思い切ってショールームを出しました。



Q. ショールームを出してから
具体的にどんな変化があったのですか？



毎月の現場近隣営業の案件数が数倍にも増えました！今年の5月は70件も案件を獲得することができました。ショールームを出したことにより、「TSUTAYAさんの隣の赤いお店ね」と言われることが増えたんです。



Q. そんなに従業員の人数は多いんですか？！



増えましたね。ショールームを出してから応募も増えましたが、現場近隣営業が簡単なことが分かったので、売上を一気に伸ばすために知り合いを積極的に勧誘しました。



Q. そんなに簡単に入社してくれるのですか？
辞めないですか？



秘訣というわけではないのですが、いつも私は従業員に香川県でNo.1を目指しているという夢を伝えています！さらに、夢を実現するための事業計画も伝え続けています。



Q. 最後にこのご案内をお読みの方に
一言お願いいたします。



ショールームを建て始める塗装会社は年々増えてきているかと思えます。業界も厳しい事だらけだと思います。でも、私も同じように、他の経営者の話を聞き、自分で行ってみて、今があると思えます。皆様もまずは参加してみてください。考える/悩むことはその後で良いと思います。お会いできることを楽しみにしています。

株式会社絆の魅力^{魅力}を次ページで紹介！

株式会社絆の5つの魅力

魅力
1

地域No.1クラスのブランド認知戦略

株式会社絆では、現場近隣を中心に集客数を獲得するために『**地域での認知度**』を意識されており、地域内の塗装会社で最も多くの**野立て看板**、**地域最大級のショールーム**を設置しています。ブランド認知を広げることで、現場近隣営業にも役立っています。



魅力
2

未経験者でも即戦力化する教育マニュアル

塗装営業未経験者でも、現場近隣から案件を獲得することができるのが株式会社絆の魅力の1つです。未経験者を即戦力にするために、**トークマニュアル**、**動画マニュアル**を整備しています。



魅力
3

現場近隣営業マンを量産するロープレの徹底

現場近隣営業は、一朝一夕で上手くいくものではありません。案件獲得のムラと属人性をなくすために、マニュアルを基にしたロープレを徹底しています。ロープレを社長、リーダー陣が管理し社内の風土とすることで、現場近隣営業マンを量産することに成功しています。



魅力
4

チーム体制とリーダーが実施する営業会議

現場近隣営業では、「ある1人の営業マンだけが案件を獲得できるが他の人はできない。」ということが発生しやすいことも事実です。株式会社絆では、誰でも安定的に売れるように、社内のチーム体制を整備し、定期的な営業会議をリーダーが実施することで、人材育成をおこなっています。

開催頻度	開催時間
営業マンの挨拶強化	20分
営業会議	30分
会議内容	挨拶の確認 お客様のアクションプラン 所属のアクションプラン 9/11 日報の提出 ア・ム資料の提出 各メンバーのアクションプラン決定
実施方法	
研修会場	研修会場
研修内容	挨拶の確認 挨拶の確認 挨拶の確認 挨拶の確認 挨拶の確認 挨拶の確認
開催場所	研修会場
開催頻度	毎月1日
開催時間	10:00~11:00

魅力
5

5年後を見据えた経営計画

事業主の皆様方にも目標はあるかと思います。株式会社絆にも目標はあります。しかし、目標だけでなく、そこから逆算した明確な経営計画も整備しています。**集客計画**、**出店計画**、**採用計画**、**施工体制補強計画**など、5年後の目標に向けて経営計画を立てています。そうすることでより具体的な行動が決まり、目標を達成されています。

成功事例企業のノウハウがたった1日で丸わかり！ セミナーの見どころを簡単紹介！

見どころ1 地域No.1クラスのブランド認知戦略

現場近隣案件が増加したきっかけはショールーム出店でした。
現場近隣営業のポイントとして、
株式会社絆の**ブランド認知戦略**をお伝えいたします！



見どころ2 未経験者でも育成可能な人材育成体制

現場近隣営業には人材育成が不可欠です。
現場近隣営業マンを量産する**人材育成体制の構築**をお伝えいたします！



見どころ3 成果を出せる人材マネジメント手法

社内の生産性を上げ、属人性を無くす！
そのための**会議体系と社内チーム体制**についてお伝えいたします！

中讃エリア	売上3.6億円	※訪問1,000万円 成約率20%	※訪問200万円×反響300万円
社	※訪問500万円×反響500万円		
リ			
歩			
運			
ショールームスタッフ	1名		

社内チーム体制の整備

セミナー翌日からすぐに使える**超実践的**な **事例・ノウハウ・全て**をお伝えします！

講演内容 &
スケジュール

2023年最新！『訪問型×反響型』塗装店モデルセミナー
2023年 10月14日(土) 13:00~16:30

株式会社船井総合研究所 東京本社 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

一般価格 税抜 10,000円(税込11,000円)/1名様

会員価格 税抜 8,000円(税込8,800円)/1名様

諸事情により、やむを得ず会場を変更場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少執行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の場合、交通費の払い戻し手数料のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長Onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用になります。

受講料

講座

講師・内容紹介

第1講座

2023年最新！訪問型×反響型ハイブリッドモデルとは？



講師

東海 聡大

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 塗装ビジネスチーム
リーダー

ポイント

「競合が増えて業績が伸びない」「会社を成長させたいけど方法がわからない」「伸びている会社の噂は聞くけど実際どうなの」そんな、塗装会社の悩みを全て解決する講座です。急成長している塗装会社が共通して取り組んでいることは、たった一つです。なぜ、取り組むのか、どのように、取り組むのか、誰でもできる内容だけど、重要なのは、原則原則に則った経営戦略です。2023年最新のハイブリッドモデルをお伝えいたします。

ゲスト講座



講師

脇 歩実 氏

株式会社絆 代表取締役

ポイント

前期売上1.2億から今期反響型に取り組み、今期売上3億円ペースと急成長を遂げている秘訣をお伝えいたします。

年商1.2億円から反響型初年度で年商3億円ペースの急成長を遂げている理由

第3講座

業績を飛躍させる最新ノウハウ大公開



講師

守山 陸渡

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 塗装ビジネスチーム

ポイント

訪問販売会社が今取り組むべき最新ノウハウをお伝えいたします。

第4講座

まとめ講座



講師

東海 聡大

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 塗装ビジネスチーム
リーダー

ポイント

2023年最新！業績を飛躍させるために今取り組むべきことをお伝えいたします。

お申込みは今すぐ右のQRコードから！(スマホカメラで読み取れます)

【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。

【PCからのお申込み】
下記セミナーページからお申込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/104540>

お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索し
ご確認ください。

お問い合わせ先

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は、「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

お申込み期限

2023年
10月10日(火)

