

元請け住宅塗装に取り組んでいる事業者の皆様へ

集客難の時代でも
なぜ**Web集客**で

年間**400**件を
集客できたのか?!

アップデートされた2024年最新ノウハウを大公開!



株式会社住泰
代表取締役 **千葉 猛氏**

動画視聴回数8万回?!

イベントを成功させるYouTube広告

Web未経験の事務員が
マーケティングのプロに育つ育成ノウハウ

ロングテールワードSEO

あらゆるキーワードを対策する

反響単価42000円を達成する

リスティング広告運用ノウハウ

年間100件集客する屋根サイト

平均単価250万円の屋根カバー工法を

地域名×外壁塗装で最上位表示させる

MEOT特化型ロコミ獲得ノウハウ

ホームページの反響を月10件増やした

チャットボット導入・運用の鉄則

達成するChatGPT活用

Web集客の悩みを**1日**で解決!



まずは検索

東京開催

2024年
6月10日 (月)

14:30~17:30
(受付開始14:00~)



お申込みは、Webからでもできます。

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

塗装業界Web集客革命セミナー2024

お問い合わせNo.S112713

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大阪府中央区北浜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。)→ **112713**

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

塗装業界Web集客革命セミナー2024

2024年6月10日(月) 14:30~17:30 (14:00~受付開始)

東京会場 船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

諸事情によりやむを得ず会場を変更する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。また最少催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、中止の際、交通費の払い戻し手数料などのお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円)/1名様 **会員価格** 税抜 24,000円(税込26,400円)/1名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●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となります。

講座	講師・内容紹介	
第1講座	2024年最先端塗装会社のWebマーケティング大解剖	
	 講師 中嶋 翔一 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 マネージング・ディレクター ポイント 「集客が厳しい」と言われる中、Web集客が好調な塗装会社は何に取り組んでいるのか? 2024年最先端Webマーケティングノウハウの全貌を大公開いたします。	
第2講座	年間Web集客数400件以上! 不景気でも集客を増やし続ける秘訣大公開!	
	 講師 千葉 猛氏 株式会社住泰 代表取締役 ポイント 直近12カ月間の実績であるWeb集客は400件以上。どのような集客でこの実績を出したのか? その取り組みをお話いたします。	
第3講座	2024年最強の集客手法大公開	
	 講師 山本 宏樹 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事チーム リーダー ポイント スミタイでも導入されている「グロースクラウド」でのチャットボットの機能と、実際の塗装会社で問い合わせを増加させた事例をお伝えいたします。	
第4講座	2024年以降も生き残る会社になるために	
	 講師 中嶋 翔一 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 マネージング・ディレクター ポイント 塗装会社が業績・利益を伸ばし、生き残り続け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)

右記QRコードを読み取りいただき、セミナーページよりお申込みくださいませ。クレジット決済が可能です。

Webページにはもっと詳しい内容がございます。ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112713>

船井総研 112713

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。

開催日時

2024年
6月10日(月)
14:30~17:30
(14:00~受付開始)

お申込み締め切り日 6月6日(木)



株式会社住泰

特別インタビュー

創業から22年・設立から17年、栃木県宇都宮市に本社を構え、塗装工業・屋根工事業を中心に拡大。現在は栃木県内に3店舗を展開している。

「三方良し」のTOTAL WINを経営理念として掲げ、顧客・会社・従業員の幸福を追求している。

「外装のトータルコーディネート」をコンセプトにしている。塗装専門店ではなく外装専門店だからその強みを活かし、日々経営に励んでいる。

集客難の時代でも年間Web集客400件を実現



株式会社住泰
代表取締役 千葉猛氏

当社は2006年に設立し、栃木県内にショールームを3店舗構えています。

2019年3月に1店舗目をオープンし、そこから順調に業績を伸ばし、2022年の決算期では**過去最高の**

もうダメだ・・・
そう思ったコロナ禍

しかし、傍から見たら順調そうなかでも、会社の経営は苦しかったです。忘れもしない2022年4年度の決算期、**過去最高の受注金額**にも関わらず**大幅な赤字**になってしまっていたのです。

理由は主に2つ。1つ目は**営工一貫から営工分離形式に切り替え**たことで、営業から工務への引継ぎがうまくいかず、完工粗利率が下がってしまったこと。2つ目が**広告宣伝費が高額になってしまっていた**ことです。

※営工一貫…営業が工務も兼任する方式
※営工分離…営業とは別に施工管理を配置

似たようなデザインのチラシやホームページが・・・

コロナ禍になってから競合の**塗装専門店の数が一気に増え、栃木県内も塗装激戦区**になっていきました。近しいデザインのチラシやホームページが増え、自社の集客数が落ち込んでしまいました。しかし、それでも集客を確保しないといけません。結果として、**年間6、500万円もの販促費がかかってしまっていました**。



※株式会社住泰2022年5月度経営方針発表会資料より引用



上記は2022年2月のチラシ。チラシ内容にもこだわっているものの、競合が似たようなチラシを配布しているため同質化してしまっていた。

業界に明るい未来が持てない

受注売上は過去最高の7・1億円を達成。年間集客数917件を集客できていたものの、集客単価は1件あたり約7万円に高騰。**業界にも明るい未来が持てないし、このままでもいいのかと本当に悩みましたし、**事業を売却しようかとも考えていました。

社運を賭けた集客戦略

絶対になんとかしないといけない、そう思い取り組んだのが次の2つです。1つ目が販促費の見直しです。4月決算のため、前期が始まる前に販促の計画を綿密に練り直しました。確実に**利益を出す**ためです。

自然検索対策がすごすぎる！

取り組んだ内容をいくつか挙げていきます。まずは自然検索対策です。信じられないかもしれませんが、うちのサイトは**月間セッション数が平均17,000**もあります。つまり、月間で延べ17,000人の方に見られているということです。しかも、**自然検索セッションのみで月間セッション数平均7,000**もあるので、放っておいてもある程度の反響が出てしまうサイトになっているのです。



塗装サイトTOPページ

2つ目がWeb集客です。いくら競合が増えてきたと言っても、自社HPに掲載しているコラム・施工事例などには自信がありました。また、なんとなく、**競合と差をつけるにはHPしかない！**そう思っていました。

たった2年で劇的改善！

結果として、この取り組みは本当によかったです。**販促費を抑えつつ、集客数を伸ばす**ことに成功しました。年間の**販促費を約1,400万円削減**した上、**集客数も95件増やす**ことができました。その主な要因としてはWeb集客が好調になったことです。今期はWebから**年間412件を集客**する

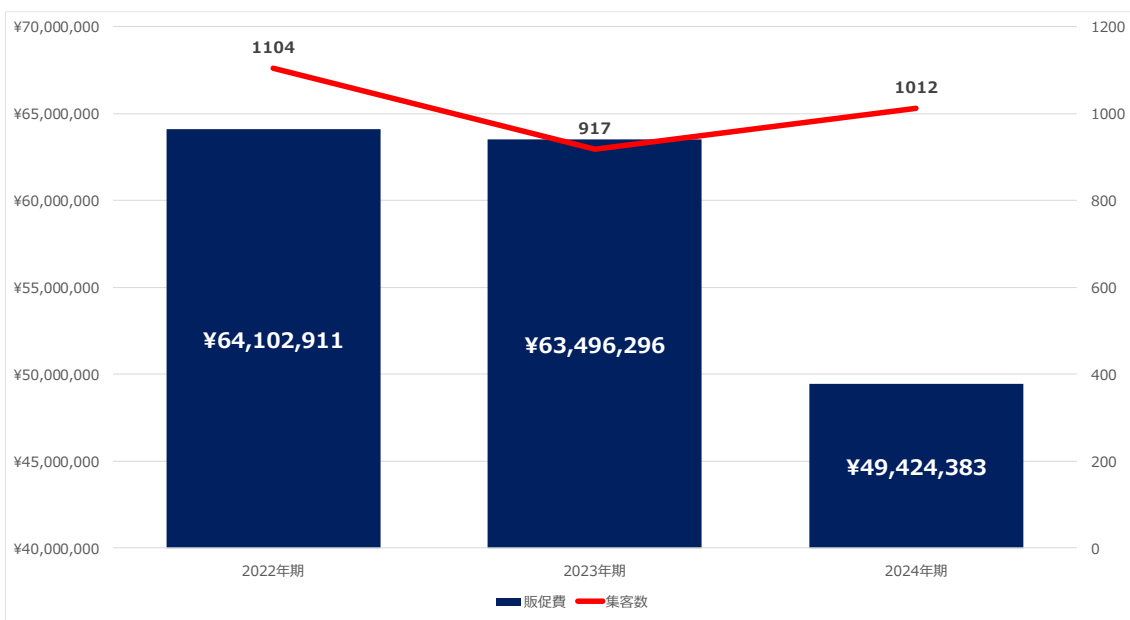
地域のお客様が検索し得る可能性のあるキーワードを全て洗い出し、その対策コラムをアップロードし続けています。これを、毎月実施していきます。例えば、栃木県のお客様は「外壁塗装 色」というキーワードで検索していることがわかりました。その対策コラムをアップすることはもちろんですが、施工事例ページ内に色別のタブを設置することで、お客様が探しやすい、見やすくなりました。意外かもしれませんが、ここから**反響に繋がっている**のです。

年間100件集める屋根サイト戦略

次は屋根サイトです。屋根というとピンと来ないかもしれませんが、**屋根カバー工法・葺き替え工法の**

ことに成功し、良い月だとWebだけで50件を超える月も出てきました。

直近3か年集客数・販促費推移図



※2024年度の数字は2023年5月～2024年3月の数字を12ヵ月換算したもの

お客様を集客するためのサイトです。当然、屋根塗装より単価が高くなるわけですから、集客があれば大変嬉しいです。今では**屋根サイトから年間100件の集客を確保している**ので、本当に大きな集客媒体になっています。



屋根サイトTOPページ。塗装サイトとは別ドメインで作成しており、現在は月間セッション数平均4,800を確保することに成功している。

～塗装業界のみなさまにお伝えしたいこと～

ここまでDMをお読みいただきありがとうございました。今回、特別ゲスト講師の株式会社住泰 代表取締役の千葉様にインタビューをさせていただきました中嶋と申します。数多くの塗装会社様とお付き合いさせていただく中で感じているのが**似たような競合が増えすぎてしまっている**ということです。チラシやHPのデザインも似通っており「どう差別化したらいいんだ・・・？」とお悩みの経営者が多いと感じています。だからこそ今、**2024年最新のWebマーケティング**をお伝えせねばいけないと感じています。

本セミナーでは、
・月間セッション数17,000！？ChatGPT活用ノウハウ
・Webサイトからの反響を月10件増やすチャットボット
・SEO特化型口コミ獲得ノウハウ
・動画視聴回数8万回を突破！イベントを成功させるYouTube広告
など、多くのノウハウをお話させていただきます。

※1つでも当てはまる方はご参加ください※
・このままだと**赤字が続き、経営が成り立たなくなる**と感じている
・本格的にWebマーケティングに取り組んでいきたいがなにからやればいいかわからない
・**外注業者や業界団体にWebマークを依頼しているがイマイチ成果が出ない**
・業界に対して**漠然とした不安**がある

また、今回インタビューさせていただいた株式会社住泰 代表取締役の千葉様を**特別ゲストとしてお招き**し、実践してきたことやその**ノウハウを大公開**いただきます。ぜひ、セミナー当日にお会いできることを楽しみにしています。



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
マネージング・ディレクター

中嶋翔一

セミナーのお申込みは
QRコードから！

座席に限りがございます。
少しでもご興味ある方は今すぐお申し込み
ください！

想像以上に集客できた
チャットボット

続いてはチャットボットです。2023年1月に導入したばかりなのですが、導入した初月から**チャットボット経由で14件もの反響が発生**し驚きました。しかも、反響数は純増しており、1月は37件・2月は39件・3月は52件のWeb集客を実現できました。単月の**Web反響数が50件を超えた**のは初めてだったため、本当に嬉しかったです。チャットボットは**既に成功しているトークフローを真似すればすぐに成果がでた**ので、本当にお勧めです。

先が見えないという
経営者へ

競合が一気に増え、集客が本当に苦しかったです。**業界の先行きも不透明**でしたし、本当に悩みました。しかし、**塗装業界でも同じような悩みで今も苦しんでいる経営者が他にもいる**と思います。そういう人にこそ、**ぜひ今回のセミナーを聞いてほしい**です。このインタビューではまだまだ話しきれなかったことも多いです。**僕も感じていた不安と、それを解消した軌跡をぜひお伝えさせてください**。私もまだまだ道半ばです。少しでも私たちの話に興味があるといった会



社は、是非一度セミナーまで足を運びください。