

どうやったらチラシや飛び込み営業から脱却し、インターネットのみで毎月安定した集客を叶えることができるのだろうか？

10 年以上の時間を費やし、今では広告費 0 円で年間 4,500 件以上のお問い合わせが入り続けます。

私は 2009 年から株式会社〇〇という
屋根工事・外壁塗装を中心としたリフォーム会社の社長として、
金なし・コネなし・実績なしで千葉の 1 拠点からスタートしました。

今では東京・千葉で 6 拠点を経営しています。

株式会社〇〇
〇〇〇〇

**創業当時は新聞広告、折込チラシ、ポスティング、
飛び込み営業、イオンショッピングモール、タウンページ、紹介・・・**

創業当時はお金もなく、思いつく限りの集客手段を実施していました。

しかし、マンパワーに頼った集客法では「営業人数＝売上」なので、直ぐに売上の限界がきました。そして、営業社員の営業力やモチベーションに売上が左右され、安定しませんでした。

次に手掛けたのがチラシです。

当時、ダイレクトレスポンスマーケティングが流行し、チラシを徹底的に研究して試していききました。最初はとても反応が良かったのですが、段々と反応が落ちてきました。

あれ？おかしいな。そう思った私は再度、勉強をし直してチラシを撒いて、セミナーを実施するなど試行錯誤を繰り返しました。しかし、最初は良くてもだんだん効果が出なくなってきました。

原因は競合の存在でした。。。チラシは有効な手段なのですが、直ぐライバルにマネされるという欠点があります。それに気づいた私はインターネットしかない！と思い、知り合いのホームページ制作会社に頼むことにしました。

初めて作ったホームページは 19 ページで 105 万円。

しかし、問い合わせは・・・ゼロ

私はホームページを作ると問い合わせが月に数件入ると思っていました。
しかし、待てど暮らせど問い合わせが来ません。

ホームページ制作会社に電話をして
「ホームページから問い合わせが来ませんが大丈夫ですか？」と聞いたところ。

「〇〇さん、ホームページは作っただけではだめですよ。更新をしないとお客さんがみしてくれませんよ」「〇〇さんはホームページの事が分からないから写真を撮って送ってください」と言われました。

更新すれば問い合わせが来ると思った私は、
毎日現場に出てホームページ制作会社に写真を送り続けました。

ところが、ホームページ制作会社が私の撮った現場の写真の意味が理解できない。
そして、写真1件につき1万円の請求が来る日々が続きました。

これでは絶対に成果が出ない。そう思った私は3ヶ月でホームページ制作会社との契約を止めました。そして自力でホームページを作り、毎日ブログを書き続ける事にしました。

2ヶ月、4ヶ月、6ヶ月、8ヶ月・・・10ヶ月ブログを書き続けたのですが、
一向に問い合わせがきません。。

そして、2010年6月2日。1本の電話が鳴りました。

「社長、千葉県君津市でホームページを見た方から問い合わせがきました！」

珍しいこともあるなと思った私は、
問い合わせのあった案件に対応し、現地調査を実施して事務所に帰ってきました。すると、

「社長、もう一件ホームページから問い合わせが入っています！」

10ヶ月間何の音沙汰もなかったのが、突然、月に10件の問い合わせが入るようになりました。

私はこの時からホームページは凄い！と思いました。そこから10年間以上、ホームページの事を研究するようになりました。すると、お問合せが倍々で増え、売上が13億円まで伸びたのです。

成果が出ることを確信した私はこのノウハウを包み隠さずセミナーで伝えていくことにしました。延べ1,500社以上、2,000名以上の経営者にお話をしました。

セミナーの評判がすこぶる良く、私は必ずインターネット集客の成功者が続出すると確信していました。

しかし、成功者が出てこない・・・

ノウハウを全て公開しているのになぜ成功者が出てこないのか？
不思議に思った私はセミナー受講者に聞くことにしました。するとこのような問題があったのです。

- 誰がホームページをデザインして、誰が記事を作るのか？
- 社員にブログを書いてもらえない
- ホームページに詳しい社員が社内にはいない

あとは、このような要望がありました

- 同じようなホームページを作って欲しい
- 個別にコンサルティングをお願いできないか？
- 社員を一定期間、預けるので教育をしてくれないか？

そこで、

どうすれば誰でも最短で「インターネット集客」に成功していただけるか？

を考えた結果、思い立ったのです。
「この仕組みを実務レベルで出来るようにして、たくさんの会社に伝えなければならない！」と。

我々のWeb集客ノウハウを全てパッケージ化し提供する専門の会社を作ることにしたのです。
その想いで設立されたのが当社、株式会社〇〇という会社です。

その結果・・・

- 開業2ヶ月後にはお問合せ数が飛躍的に伸びて月間20～30件になりました！
- 台風時期は月60件のお問合せがくるようになりました！
- 開業1年目で問い合わせが年0件→199件になり、売上1億円を超えました！

など、累計100社以上の会社さんが、
セミナーで教えただけではあり得なかったスピードで成果を出すようになりました。

「ホームページからの問い合わせ」が止まらなくなってゆく・・・

話が長くなりましたが、株式会社〇〇の『〇〇』というサービスは
そういう想いと背景で創られています。

私は1経営者として、

- ・建設業界が潜在的に抱えている「お客様の不信感」を解消する
 - ・職人の地位を向上させる
 - ・お客さまにとっての地域No.1の会社を作る
- を事業使命としています。

社長、こんなことでお困りではありませんか？

- 高いお金を払ってホームページを作ってみたものの問い合わせが全くこない・・・
- インターネット集客が良くわからない
- チラシの問い合わせが減ってきている
- 下請け仕事の比率が増えてきている
- 飛び込み営業がやりづらくなってきた・・・
- 営業マンが成果がだせない・・・すぐ辞めてしまう

これまでお話してきたとおり、これらは全て私自身が経験し、全て解決してきました。
もしあなたが1つでも該当したのであれば一度、インターネットの集客ノウハウを包み隠さず
公開している無料セミナーを覗きにきてください。お困りごとを全て解決してみせます。

この文章を読んでくださったことにご縁を感じます。あなたにお会いしてみたいです。
長文お読み頂きありがとうございました。

株式会社〇〇

〇〇