

集客売上 10 倍システム

— 集客と売上を変えるための新しい考え方 —

はじめに

「もっと集客したい」

「売上を増やしたい」

「営業マンや紹介だけに頼らず、安定してお客様を増やしたい」

多くの会社が、このような悩みを抱えています。

しかし、売上を増やすために必要なのは、単純に広告を増やすことだけではありません。

売上は、次の 3 つから考えることができます。

見込み客数 × 成約率 × 単価

この 3 つを仕組みとして改善していくことで、今までとは違う売上の作り方が可能になります。

1. 最初に「いくら売なのか」を決める

多くの会社は、

「どうやって集客しよう？」

「SNS をやろう」

「広告を出そう」

というところから考えます。

しかし、集客売上 10 倍システムでは順番が違います。

最初に決めるのは、

「いくら売りたいのか？」

です。

例えば、

工務店

年間売上 5 億円

美容室

月間来店客数 200 人

ラーメン店

月商 1,000 万円

というように、まずゴールを明確にします。

ゴールが決まれば、そこから逆算して、

- 必要なお客様の数
- 必要な見込み客数
- 必要な成約率
- 必要な客単価
- 必要な集客量

を考えることができます。

売上を先に決め、集客を後から設計する。

これが、このシステムの基本的な考え方です。

2. 売上を決める 3 つの数字

売上を大きく変えるために重要なのが、

見込み客数 × 成約率 × 単価

です。

例えば、見込み客が増えても成約率が低ければ売上は伸びません。

成約率が高くても、単価が低ければ大きな売上にはなりません。

逆に、この 3 つを同時に改善できれば、売上は大きく変わります。

つまり、

「集客だけを増やす」のではなく、売上全体を設計する。

これが集客売上 10 倍システムの考え方です。

3. 広告を「経費」ではなく「売上を生む燃料」と考える

広告費は、多くの経営者にとって「できれば使いたくない経費」です。

しかし、広告を単なる経費として考えるのではなく、

売上を生み出すための燃料

として考えます。

広告費を使う

↓

見込み客が集まる

↓

商談につながる

↓

契約・購入につながる

↓

売上が生まれる

↓

利益が生まれる

↓

その利益をさらに成長へ活用する

この考え方に変えることで、広告に対する見方そのものが変わります。

重要なのは、

「広告費をいくら使うか」だけではありません。

「使った広告費から、どれだけ売上と利益を生み出せるか」

です。

4. 小さな予算から始める

最初から大きな広告費を用意する必要はありません。

例えば、

月 10 万円

というような、無理のない小さな予算から始めます。

そして、

小さく試す

↓

結果を見る

↓

改善する

↓

売上をつくる

↓

利益を確認する

↓

さらに成長へ投資する

という考え方で進めます。

最初から大きな金額を投入するのではなく、

小さく始めて、結果を確認しながら大きくしていく。

これが重要です。

5. 広告費を増やせる会社へ変わる

ここが、このシステムの大きな特徴です。

広告費は、使って終わりではありません。

広告によって売上と利益を生み出すことができれば、その利益を次の成長に活用できます。

つまり、

広告 → 集客 → 売上 → 利益 → 再投資 → さらに集客 → さらに売上

という循環をつくります。

この循環が回り始めると、

「広告費をできるだけ減らす」

という考え方から、

「成果が確認できた広告へ、どこまで投資を拡大できるか」

という考え方へ変わります。

具体的な広告投資の拡大方法については、本システム購入後に詳しく解説します。

6. 「仕事を待つ会社」から「仕事をつくる会社」へ

紹介、口コミ、既存客、営業マンだけに頼った集客には限界があります。

もちろん、紹介や口コミは重要です。

しかし、それだけに依存していると、

「今月は仕事が少ない」

「来月の受注が分からない」

という状態になりやすくなります。

集客売上 10 倍システムでは、

必要な売上から逆算して、必要な集客を考える

という発想を使います。

その結果、

仕事に来るのを待つ会社

から、

必要な売上を自分たちで作りにいく会社

へ変えていくことを目指します。

7. 営業マンの能力だけに依存しない

売上が一部の営業マンの能力に左右される会社では、

「優秀な営業マンがいれば売れる」

「営業マンが辞めると売上が落ちる」

という問題が起こります。

集客売上 10 倍システムでは、

集客 → 見込み客 → 商談 → 成約

という流れそのものを仕組みとして考えます。

営業マン個人の能力だけに頼るのではなく、

会社として売上をつくる仕組み

を構築していきます。

8. AI を活用して仕組み化する

現在は生成 AI を活用することで、

- 市場調査
- 顧客分析
- 商品・サービスの整理
- 広告文章
- LP
- SNS
- メール
- 資料作成
- 営業資料
- 顧客対応

など、多くの業務を効率化できます。

そのため、以前は専門家や大きな会社でなければ難しかったことも、より少ない人数で実行しやすくなっています。

集客売上 10 倍システムでは、

人の経験だけに頼るのではなく、原理原則と AI を組み合わせて仕組み化する

ことを重視します。

9. PDCA で改善する

最初から完璧な仕組みを作る必要はありません。

まず実行します。

実行

↓

結果を見る

↓

問題を発見

↓

改善

↓

再実行

これを繰り返します。

広告も、LP も、営業も、成約率も同じです。

一度作って終わりではなく、

数字を見ながら改善することで、売上を成長させていきます。

10. 集客売上 10 倍システムで変わること

この仕組みを取り入れることで、目指すのは単なる「問い合わせの増加」ではありません。

これまで

仕事を待つ

↓

紹介・口コミに依存

↓

広告費はできるだけ使いたくない

↓

営業マンの能力に左右される

↓

売上が安定しない

これから

売上目標を決める

↓

必要な顧客数を逆算する

↓

必要な見込み客数を考える

↓

広告・集客を仕組み化する

↓

商談・成約率を改善する

↓

売上・利益を生み出す

↓

さらに成長へ投資する

↓

集客と売上を継続的に大きくしていく

この違いです。

11. 目指すのは「売上を設計できる会社」

このシステムが目指しているのは、

単に広告を上手に出せる会社ではありません。

SNS を上手に運用する会社でもありません。

広告代理店になることでもありません。

目指すのは、

「自社の売上を数字から逆算し、必要な集客をつくり、売上を成長させられる会社」

です。

つまり、

どうやって売るか？

だけを考えるのではなく、

「いくら売るのか？」

を先に決める。

そこから必要な集客、成約、単価、広告投資を逆算していきます。

12. 集客売上 10 倍システムの本当の価値

このシステムの価値は、

「広告を出しましょう」

という話ではありません。

広告、SNS、LINE、ホームページ、AI などは、あくまで手段です。

重要なのは、その上流にある、

「会社をどう成長させるのか」

という考え方です。

そして、

目標売上

↓

必要顧客数

↓

必要見込み客数

↓

集客

↓

商談

↓

成約

↓

売上

↓

利益

↓

再投資

という一連の流れを、一つの仕組みとして考えます。

13. 最後に

売上を増やす方法は、決して一つではありません。

しかし、

「いくら売りたいのか？」

を決め、

「そのためには何人のお客様が必要なのか？」

を考え、

「そのためには何人の見込み客が必要なのか？」

を逆算し、

広告やマーケティングを使って集客し、

売上と利益を生み出し、

さらに成長へ投資していく。

この考え方を身につけることで、

会社の売上に対する考え方そのものが変わります。

仕事に来るのを待つ経営から、
必要な売上を自分たちでつくりに行く経営へ。

それが、

集客売上 10 倍システム

です。

あなたは、どちらの経営を選びますか？

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。

この「集客売上 10 倍システム」の理屈は、非常にシンプルです。

「ゴールを決め、逆算し、広告を燃料にして、仕組みで売る」

しかし、いざこれを自社に導入しようとする、多くの経営者様がここで大きな壁にぶつかってしまいます。

- ・「売れる商品開発をするのは大変だ……」
- ・「AI を使って自動化すると言っても、どうやるのか……」
- ・「広告宣伝をやり続ける覚悟がない……」

理論は分かって、これを自社でゼロから構築するには、膨大な時間と労力、そして何度も失敗を繰り返すテスト費用が必要になります。

そこで私たちは、あなたが専門知識ゼロからでも、最短・最少リスクでこの仕組みを丸ごと自社に組み込めるように、**必要な戦略・考え方、そして実践手順のすべてをパッケージ化した『集客売上 10 倍システム』**をご用意しました。

価格は、**33 万円(税込)**です。

一度導入すれば、半永久的に自社で売上を設計し続けられるこのシステムは、数ヶ月で十分に回収していただける投資であると確信しています。

ここで、あなたには**3つの道**があります。今の会社の状況に合わせて、決断してください。

● 選択肢 A: 今すぐシステムを導入して、売上を 10 倍にする(購入する)

「これこそが自社に足りなかった仕組みだ」「一刻も早く、仕事を待つ経営から脱却したい」という方は、今すぐシステムをご購入ください。

👉【「集客売上 10 倍システム」を今すぐ購入する】

ホームページからお申込みください。

● 選択肢 B: 自社に合うか、最後に少しだけ確認したい(相談する)

「導入したい気持ちはあるが、本当にうちの業種(工務店・美容室・飲食店など)で使いこなせるか、1 点だけ確認したい」「現在の自社の数字で成果が出るか不安だ」という方に向け、【資料請求者限定・無料個別相談(ライン登録相談)】の枠を用意しています。

これは強引な売り込みの場ではなく、あなたのビジネスへの適性を一緒に確認するための時間です。33 万円の投資を無駄にしないために、疑問を解消してから決めたい方は、こちらから日時をお選びください。

※真剣な方のみ対応するため、毎月【先着 10 社様】までとさせていただきます。

👉【購入前の無料個別相談を予約する】

ホームページからお申込みください。

● 選択肢 C: 今はシステムを導入しない(今回は見送る)

「まだ広告費をかける段階ではない」「今の『紹介頼み』のままで十分に満足している」という方は、今回のシステム導入は見送ってください。この資料に書かれた「逆算の考え方」だけでも、日々の経営のヒントにいただければ幸いです。

普通に経営していれば、毎月成果の出ない広告に 10 万円を垂れ流し続けたり、優秀な営業マンが辞めて売上が数百万円落ちたりするリスクは常に隣り合わせです。「仕事を待つ経営」を終わりにして、「売上を自分たちでコントロールできる経営」へシフトしたい方は、ぜひ「選択肢 A」または「選択肢 B」をお選びください。
あなたのビジネスが、仕組みによって 10 倍に変わる瞬間を、体感してください。