集客・売上 10 倍システム

小予算 10 万円から始める

「売れる仕組み」の作り方

― 集客に悩む会社のための実践レポート ―

はじめに

もし、あなたの会社が、

- 集客が安定しない
- 新規顧客が増えない
- 広告費ばかり増えていく
- 営業マンの能力に売上が左右される
- 良い商品なのに売れない
- もっと売上を増やしたい
- 1 億円、10 億円、さらに上を目指したい

という状況なら、このレポートを最後まで読んでください。

なぜなら、売上を伸ばすために必要なのは、**「もっと頑張って営業すること」ではないからです。**

必要なのは、

「集客→相談→販売→リピート→紹介」

までを一つの仕組みにすることです。

---

1. 売上が増えない本当の原因

多くの会社は、

商品を作る
↓
広告を出す
↓
問い合わせを待つ
↓
営業する

という方法で集客しています。

しかし、この方法では、

「今月は問い合わせが多い」
「来月は問い合わせが少ない」

という不安定な経営になりやすくなります。

そこで必要なのが、

「集客を仕組みにする」

という考え方です。

---

2. 小予算 10 万円から始める

最初から大きな広告費を使う必要はありません。

まず、

10 万円

程度の小さな予算からテストします。

そして、

広告・SNS・ホームページ
↓
見込み客を集める
↓
LINE・メールなどに登録
↓
情報を提供する
↓
相談してもらう
↓
提案する
↓
成約する

という流れを作ります。

反応が悪ければ修正する。

反応が良ければ強化する。

つまり、

「小さく始めて、大きく育てる」

という方法です。

---

3. 集客 1000 人は「仕組み」で考える

目標を、

「もっと集客したい」

だけにしてはいけません。

例えば、

見込み客 1,000 人

を集めることを目標にする。

そして、

1,000 人
↓
相談 200 人
↓
商談 100 人
↓
成約 20 人

というように数字を分解します。

すると、

どこを改善すれば売上が増えるのか

が見えてきます。

---

4. 売上 1 億円も数字から逆算できる

例えば平均客単価が 500 万円なら、

500 万円 × 20 件 ＝ 1 億円

です。

つまり、

年間 20 件の成約

が必要になります。

では、20 件成約するには何件の商談が必要なのか。

そのためには何人の見込み客が必要なのか。

さらに、その見込み客を集めるためには何人に情報を届ければいいのか。

このように、

売上から逆算して集客を設計します。

5.「10 倍」は一つの数字ではない

売上 10 倍というと、

「そんなことはできるのか？」

と思うかもしれません。

しかし、売上は、

集客数
× 相談率
× 成約率
× 客単価
× リピート

など、複数の数字からできています。

だから、

集客を 2 倍にする

だけでなく、

相談率を改善する

成約率を改善する

客単価を改善する

リピートを増やす

という改善を積み重ねます。

---

6. 誰でも簡単に始められる理由

難しいシステムを最初から完成させる必要はありません。

最初は、

① 商品を決める

② 誰に売るか決める

③ 集客方法を決める

④ LP・資料・LINE などを作る

⑤ 見込み客を集める

⑥ 数字を測る

⑦ 改善する

これだけです。

そして、一度作った仕組みを改善しながら繰り返します。

「できるところから始める」

これが重要です。

---

7. リスクを抑えて始められる

この仕組みの最大の特徴は、

最初から大きな投資をしないこと。

10 万円程度からテストし、

反応を見る
↓
改善する
↓
再テストする
↓
成果の出る方法を発見する
↓
投資を拡大する

という順番にします。

したがって、**いきなり大きな広告費を投入するより、リスクを抑えながら検証できます。**

※売上そのものを保証するものではありません。

---

8. 本当に重要なのは「10 倍」よりも「再現性」

一時的に売上が増えても意味がありません。

重要なのは、

「来月も集客できる」

「来年も販売できる」

「担当者が変わっても続けられる」

という仕組みです。

つまり、

人に依存する会社

から、

「仕組みによって売上を生み出す会社」

へ変えていきます。

---

9. この仕組みは全事業者が対象

建設業だけではありません。

工務店
リフォーム会社
不動産会社
製造業
士業
コンサル会社
IT 会社
小売業
サービス業
店舗

など、顧客を獲得して商品・サービスを販売する事業なら、基本的な考え方を応用できます。

---

10. あなたの会社なら、どうなるのか？

ここからが一番重要です。

このレポートを読んで、

「考え方は分かった。でも、うちの場合は？」

と思われた方もいると思います。

実際には、会社によって、

- 商品
- 客単価
- 商圏
- 現在の集客数
- 広告費
- 成約率
- リピート率

が違います。

だからこそ、

「自社専用の数字」

に置き換える必要があります。

---

11. 無料相談で確認すること

相談では、難しい話をするのではありません。

まず現在の数字を確認します。

現在の集客数

問い合わせ数

商談数

成約数

成約率

客単価

現在の売上

広告費

そして、

「どこを変えれば売上が伸びるのか？」

を数字から考えます。

---

12. もし、今の会社を 10 倍にできるとしたら？

会社経営には、必ず改善できる数字があります。

集客なのか。

問い合わせ率なのか。

成約率なのか。

客単価なのか。

リピートなのか。

それを見つけて、一つずつ改善していきます。

だから、

「10 倍にできるかどうか」を

最初から決めつけない。

まず、

「自社ならどこまで可能なのか？」

を数字で確認する。

最後に

このレポートを手に取ったということは、

あなたは今の売上に満足していないのかもしれません。

あるいは、

「もっと集客できるはず」
「もっと売上を伸ばせるはず」
「営業に頼らない仕組みを作りたい」

と考えているのかもしれません。

もしそうなら、一度ご相談ください。

小予算 10 万円から。

誰でも簡単に始められる。

リスクを抑えて検証できる。

そして、

集客 1,000 人

売上 1 億円

さらにその先へ。

あなたの会社なら、どんな仕組みが作れるのか。

まずは現在の数字を見て、
「自社の場合の可能性」を一緒に計算してみませんか？

法人向け無料相談受付中

「集客・売上 10 倍システムについて相談したい」

それだけで大丈夫です。

私は、建築・工務店・設計・リフォームなどの現場と経営を経験し、「ムダをなくし、仕組みで売上を伸ばす」**方法を研究・実践してきました。**

現在は、AI・集客・販売の仕組みを活用し、小さな会社でも大きく成長できる「集客・売上 10 倍システム」**を構築しています。**

工務店・美容室・整体院・飲食業など全ての業種業態で効果があります。

有限会社　建築サポート　集客売り上げ 10 倍システム開発室　代表　高井弘一郎