

集客売上 10 倍システム

集客と売上は、こう変わります

はじめに

会社の売上を増やしたい。

しかし、

「広告を出しているのに問い合わせが増えない」

「問い合わせはあるのに契約にならない」

「営業担当者によって成績が違う」

「紹介がないと仕事が取れない」

「売上を増やしたいが、何を改善すればいいのか分からない」

このような問題を抱えている会社は少なくありません。

集客売上 10 倍システムでは、こうした問題を一つずつ分解します。

そして、

見込み客数 × 成約率 × 単価 = 売上

という基本構造を使って、現在の売上をどこまで伸ばせるのかを考えます。

1. まず「売上のゴール」が変わります

これまで、

「もっと集客したい」

「もっと売上を増やしたい」

という漠然とした目標だったものを、

「年間 5 億円売る」

「月商 1,000 万円にする」

「月間 200 人のお客様を集める」

という具体的な数字に変えます。

例えば工務店なら、

現在

年間売上 1 億円

↓

ゴール

年間売上 5 億円

となります。

すると、初めて、

「5 億円を売るためには何が必要なのか？」

を考えられるようになります。

2. 「集客を増やす」だけではありません

売上を増やす方法は、集客だけではありません。

売上は、

見込み客数 × 成約率 × 単価

で大きく変わります。

例えば、

見込み客 100 人

× 成約率 10%

× 単価 100 万円

なら、

売上 1,000 万円

です。

ここから、

見込み客 200 人

× 成約率 15%

× 単価 120 万円

に改善すると、

売上 3,600 万円

になります。

つまり、

集客だけを増やすのではなく、3つの数字を同時に改善する

ことで、売上を大きく伸ばします。

3. 「問い合わせが来る会社」に変えていきます

従来の営業では、

営業マンが見込み客を探す

という考え方になりがちです。

集客売上 10 倍システムでは、

会社側から見込み客を獲得する仕組み

を作ります。

広告

↓

LP・ホームページ

↓

資料請求・問い合わせ

↓

個別相談

↓

商談

↓

契約

という流れを作ります。

これによって、

「仕事に来るのを待つ」

から、

「必要な見込み客を自分たちで集める」

という会社へ変えていきます。

4. 「広告費」の考え方が変わります

ここが、このシステムの大きな特徴です。

広告費を、

「なくなる経費」

として考えるではありません。

広告によって、

見込み客 → 商談 → 成約 → 売上 → 利益

を生み出すことを目指します。

そして利益の一部を、次の広告へ再投資します。

広告費

↓

見込み客

↓

売上

↓

利益

↓

広告へ再投資

↓

さらに見込み客

↓

さらに売上

この循環を作ります。

つまり、

広告費を「燃料」に変える

ということです。

5. 最初から大きな広告費は必要ありません

最初から年間数千万円の広告費を用意する必要はありません。

例えば、

月 10 万円

から始めます。

そして、

「10 万円で何人集まったのか？」

「何件問い合わせがあったのか？」

「何件商談になったのか？」

「何件契約になったのか？」

「いくら売上になったのか？」

を確認します。

結果が良ければ、広告投資を増やします。

10 万円

↓

20 万円

↓

50 万円

↓

100 万円

↓

300 万円

というように、結果を見ながら拡大していきます。

6. 「売上が増えるほど広告費を増やせる」状態を作ります

普通は、

「広告費が高いから広告を減らそう」

となります。

しかし、広告によって利益を生み出せる状態になれば、

「もっと広告を増やして、もっと売上を増やそう」

という考え方になります。

例えば、

広告投資によって利益が生まれ、

その利益から次の広告費を出せるようになれば、

広告 → 売上 → 利益 → 広告

という成長サイクルができます。

これが継続すれば、事業規模に合わせて広告投資を大きくしていくことができます。

7. 「営業マン次第」の売上から変えていきます

売上が営業マンの能力だけに依存すると、

優秀な営業マンがいれば売れる。

営業マンが辞めれば売れなくなる。

という問題が起きます。

集客売上 10 倍システムでは、

見込み客を集める仕組み

と

商談・成約までの流れ

を作ります。

営業マン個人の能力だけに頼るのではなく、

会社として見込み客を生み出し、成約まで導く仕組み

を作ることを目指します。

8. 「紹介頼み」の経営から変わります

紹介は非常に重要です。

しかし、紹介だけに依存すると、

「今月は紹介が何件来るのか？」

を自分たちでコントロールすることが難しくなります。

広告を使って見込み客を獲得できるようになると、

必要な見込み客数を数字で考えられる

ようになります。

つまり、

「仕事に来るかどうか分からない」

という状態から、

「目標達成のために何人の見込み客が必要か分かる」

という状態へ変えていきます。

9. 「売上を増やす方法」が見えるようになります

例えば現在、

年間売上 1 億円

だったとします。

目標を、

年間 5 億円

に設定します。

すると、

「あと 4 億円をどうやって作るのか？」

を考えることになります。

そこで、

① 見込み客を増やす

100 人 → 300 人

② 成約率を改善する

10% → 15%

③ 単価を改善する

100 万円 → 120 万円

というように、一つずつ改善します。

これまで感覚で考えていた売上が、

数字で考えられるようになります。

10. 経営者の考え方も変わります

このシステムを使うことで、

「今月は問い合わせが少ない」

という結果だけを見るのではなく、

「目標売上を達成するには、あと何件必要なのか？」

と考えるようになります。

さらに、

「そのためには何人の見込み客が必要なのか？」

「その見込み客を集めるには、いくら広告投資が必要なのか？」

と逆算します。

つまり、

結果を見る経営

から

ゴールから逆算する経営

へ変えていきます。

11. 会社の成長スピードが変わります

このシステムの最終的な目的は、

単純に「問い合わせを増やすこと」ではありません。

目指すのは、

売上を作る仕組みを作り、その仕組みを大きくすること

です。

小さな広告投資

↓

見込み客獲得

↓

成約

↓

売上

↓

利益

↓

再投資

↓

広告拡大

↓

見込み客増加

↓

売上拡大

という流れを作ります。

つまり、

会社が成長すれば、広告投資も大きくできる。

広告投資を大きくできれば、さらに多くの見込み客を獲得できる。

という成長構造を作ります。

12. 導入前と導入後の違い

導入前	導入後
売上を増やしたい	売上目標を数字で決める
集客を頑張る	必要な見込み客数を逆算する
広告費は経費	広告費を燃料として考える
紹介に依存	自分たちで見込み客を獲得する
営業マン頼み	集客から成約まで仕組み化する
感覚で判断	数字で判断する
広告費を抑える	利益が出る広告へ再投資する
売上が安定しない	売上を作る仕組みを改善する
その場限りの集客	継続的な集客サイクルを作る

導入前	導入後
どう売るかを考える	いくら売るかから逆算する

13. 業種が変わっても考え方は同じです

この仕組みは、特定の業種だけのものではありません。

工務店

年間住宅売上 5 億円

↓

必要な受注棟数を逆算

↓

必要な商談数を逆算

↓

必要な見込み客数を逆算

↓

広告投資を決める

美容室

月間来店客 200 人

↓

必要な新規客数を計算

↓

必要な問い合わせ数を計算

↓

広告投資を決める

ラーメン店

月商 1,000 万円

↓

必要な来店客数を計算

↓

客単価を確認

↓

リピート率を改善

↓

新規客を集める

このように、

「最終的に何を実現したいのか」

を決めれば、その数字から逆算できます。

14. 集客売上 10 倍システムで変わるもの

このシステムで変えるのは、

単なる「集客数」だけではありません。

変わるのは5つです。

① 売上目標

「もっと売りたい」

→「年間5億円売る」

② 集客

「広告を出してみる」

→「必要な見込み客数を獲得する」

③ 営業

「営業マンに任せる」

→「商談から成約までの仕組みを作る」

④ 広告費

「経費だから減らす」

→「利益を生む燃料として再投資する」

⑤ 経営

「感覚で経営する」

→「数字から逆算して経営する」

15. 最終的に目指す状態

目指すのは、

「集客できる会社」

だけではありません。

目指すのは、

「売上を自分たちで設計できる会社」

です。

年間 5 億円売りたい。

月商 1,000 万円にしたい。

月 200 人のお客様を集めたい。

そう決めたら、

必要な顧客数

必要な見込み客数

必要な広告費

必要な成約率

必要な客単価

を逆算する。

そして実際に広告を出し、結果を確認し、改善する。

利益が生まれれば、その一部を再び広告へ投資する。

このサイクルを繰り返します。

集客売上 10 倍システムの結論

集客売上 10 倍システムによって変わるのは、

「広告のやり方」だけではありません。

会社の売上に対する考え方そのものが変わります。

今まで

「どうやって集客しよう？」

↓

これから

「いくら売めるのか？」

↓

「そのために何人必要なのか？」

↓

「何人の見込み客が必要なのか？」

↓

「いくら広告投資すればいいのか？」

↓

「利益をいくら再投資するのか？」

↓

「次はどこまで売上を伸ばすのか？」

という考え方に変わります。

そして、

ゴールを決める



逆算する



集客する



売上を作る



利益を出す



広告へ再投資する



さらに集客する



さらに売上を増やす

この循環を作ります。

集客売上 10 倍システムとは、
「集客を増やす方法」ではなく、
「売上のゴールを決め、そのゴールに向かって集客と広告投資を拡大していく仕組み」です。

広告を燃料にすることで、事業の成長に合わせて集客への投資を大きくしていく。

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行く会社」へ変えていく。

これが、集客売上 10 倍システムが目指す変化です。

あなたは、どちらの経営を選びますか？

この「集客売上 10 倍システム」の理屈はシンプルです。

「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、これらをゼロから自社で構築するには、膨大な時間と失敗コストがかかります。

そこで、専門知識がなくても、最短でこの仕組みを丸ごと自社に組み込める『**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売上を設計し続けられるため、数ヶ月で十分に回収できる投資です。

ここから先は、あなたの決断次第です。今の状況に合わせて選択してください。

- 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)
 - 選択肢 B: 自社に合うか、最後に少しだけ確かめる(無料個別相談・月〇社限定)
 - 選択肢 C: 今は導入せず、現在の経営を続ける(見送り)
-

👉 お申し込み・個別相談はホームページから

「選択肢 A」または「選択肢 B」を選ばれる方は、今すぐ公式ホームページへアクセスしてください。

<https://plan-mitsumori.com/>