植木屋・造園売上アップ施策一覧表

大項目	中項目	小項目	解説
新規獲得	Web施策	LP（ランディングページ）を作る	縦長の１ページのWebページ（LP＝ランディングページ）を作ります。 基本的にLPは広告をかけることが前提となります。
		HPを作る	LPとは別に、一般的なHPを作ります。多種多様なキーワードで検索されるように、多くのコンテンツ（記事や動画など）を載せます。
		web広告を出す	GoogleやYahoo!のWeb広告を出稿します。まず「検索連動広告」ができればOKです。
		HPのSEOをする	HPのアクセスを増やすために、検索にひっかかるようにHPに対策をします。 主に、HP内部のコードなどの施策と、コンテンツを増やす、効果的なタイトルを設定するなど外部の施策があります。
		GBP（Googleビジネスプロフィール）を設定・運用する	Googleマップに掲載されるように、GBPの設定と、日々の運用を行います。
		Youtubeに投稿する	動画を作成し、Youtubeにアップします。
		インスタに投稿する・フォロワーを増やす	インスタに投稿します。フォロワーがいないと見てもらえないので、フォロワーを増やす施策を行います。
		その他SNSに投稿する（ツイッター、Facebook、ティックトックなど）	その他のSNSも同様に投稿します。
		LINEの友達追加広告で友達追加してもらう	LINEの「友達追加広告」を使い、まずLINE公式アカウントの友達を増やします。
		HP、SNSなどを大量に作成し、検索結果を埋め尽くす	HPやSNSなどを大量に作ることで、検索画面に自社が多く表示され、ライバルを抑止できます。
		JV（他のSNS運用者とコラボする）	他のSNSの運用者とコラボし、自社のお客を集めます。
	アナログ施策	折込チラシを配布する	新聞折込チラシを撒きます。
		ポスティング（封筒に工夫する）する	自分でポスティングします。その際、茶封筒に入れることで見てもらえる確率が高まります。
		地域のフリーペーパーなどに出稿する	地域ごとにある、フリーペーパーなどの広告に出稿します。
		事業者にDMを送る	地域の事業者（工場、寺院など）にDMを送ります。
		現場近隣にポスティングする	現場で施工している際に、近隣のお宅にポスティングします。
		飛び込み営業する	庭のあるお宅に飛び込み営業します。
		他の事業者とコラボする	自社とお客が一致しそうな、他の事業者（不動産、リフォームなど）とコラボします。
		下見したが成約しなかった先へDMを送る	下見したが成約しなかったお客に、期間を空けてDMを送ります。
		まず見込み客を作る（資料請求してもらう）	いきなり工事ではなく、まずは資料請求をしてもらい、関係を作ります。
		紹介キャンペーンを行う	既存客に、知り合いを紹介してもらいます。
	成約率アップ	自己紹介シートを渡す	自分の情報を載せた「自己紹介シート」を作成し、下見時に渡します。
		小冊子を渡す	より詳しい情報を小冊子にし、下見時に渡します。
		質問型営業をする	まずお客の困り事などをヒアリングする「質問型営業」を行います。
		複数の見積を作る	複数の見積を作り、選択肢を増やします。
		見積をできるだけ早く提出する	できるだけ早く見積もりを渡します。理想はその場で渡すことです。
客単価アップ	ー	松竹梅の見積をする	値段を３段階にした松竹梅の見積をします。
		「未来」を見せる	「工事をしたらどうなるか」を見せて、欲求を高めます。
		他の困りごとを聞く	他に何か困っていることは無いか聞き、追加注文をもらいます。
		こちらから提案（クロスセル、アップセル）をする	こちらから、プロとしてやったほうが良い工事を提案します。
		値上げ	値上げします。既存客への値上げが難しければ、新規から始めます。
リピート増	ー	サンクスハガキを送る	工事をしたら、お礼のハガキを送ります。
		定期連絡ハガキを送る	お宅ごとに、一定期間ごとに「そろそろ時期です」というハガキを送ります。
		ご無沙汰ハガキを送る	最後の工事からしばらく音沙汰がないお宅にハガキを送ります。
		ニュースレターを送る	定期的に、自分の近況など書いたニュースレターを送ります。
		メルマガ、LINEを送る	メルマガ、LINEなどで定期的に連絡します。
		お得意様へのえこひいきをする	お得意様に対して、プレゼントや優先などの優遇をします。
		次回予約を取る	次回の予約を事前にとっておきます。
		年間管理契約をする	年間管理の契約をします。
その他	ー	植木・造園以外のものも売る	ご自身で売れるものが他にあれば、売ります。
		他の事業者とコラボし、紹介料をもらう	他の業者（リフォーム等）と提携して、それらサービスを売り、紹介料をもらいます。