

清掃会社
の
診療所

月粗利30万が実現！

元請け案件獲得の仕組み、お貸します！



- ✓ 初期費用 0 円
- ✓ 営業成果に対するマージン 0 円
- ✓ 地域補償あり
- ✓ 運営は創業 30 年の清掃会社



こんなお悩みはありませんか？

- ✓ 元請けの定期・日常清掃が欲しい
- ✓ 新規顧客獲得のためとりあえずHPを作ったけど問い合わせ無し
- ✓ 問い合わせは来るけど、変な問い合わせばかり
- ✓ 元請け案件が欲しいけど、何をすれば良いか分からない



 その悩み、「清掃会社の診療所」で解決します。

清掃会社の診療所は、 月に1件～8件の有効な問い合わせを発生させるサービスです。

※地域差があります。※時期によります。



サービス内容

弊社が実際に使用し、
実績を上げているホームページを
カスタマイズしてレンタル

ホームページをネット上に
広告配信する

サービス内容

01.弊社が実際に使用し、実績を上げているホームページをカスタマイズし貴社へレンタル



02.グーグル等の媒体に01.のホームページを広告出稿

スポンサー

 toyoamenity.co.jp
<https://toyoamenity.co.jp/格安/ビル清掃>

オフィス・ビル清掃/創業30年 - お客様満足度93.4%の高品質清掃...

東葉アメニティは創業30年以上。原状回復工事も含めて2,000件以上の実績があります。見積もり、現地調査はもちろん0円。まずはご要望をお聞かせください。高圧洗浄、日常清掃、ガラス洗浄、石材洗浄、床洗浄ワックス作業、カーペット洗浄、業務用エアコン洗浄。

床ワックス作業・カーペット洗浄・業務用エアコン洗浄・原状回復工事・リフォーム

弊社で3年間、問い合わせが来るよう
試行錯誤して作ったホームページと、
広告運用ノウハウを使用します。

4年間試行錯誤した仕組み



ヒートマップと呼ばれる、ホームページを見た人の足跡を分析するツールを使い、より多くの方に発注してもらえるよう、構成や文面を何度も変更しました。



広告出稿では清掃を発注したい方がどんなキーワードで検索をしているのかを徹底的に調査、検証しています。

1,522 キーワード

SV 24K

GSV 25K

カラム

API

キーワード	検索意図	KD	SV	GR 12M	DD	GSV	トラフィックポテンシャル	GTP	CPC
+ 清掃会社	I C	6	1.7K			1.8K	58K	59K	\$0.90
+ サイレン清掃会社	I Branded	0	1.2K			1.2K	90	90	N/A
+ 清掃会社 名古屋	I C Local	9	600			600	300	300	\$1.00
+ 清掃会社 一覧	I C	0	500			500	600	600	\$0.70
+ 株式会社ボイス 清掃 求人		N/A	450			450	N/A	N/A	\$0.07
+ 清掃会社 求人	T	0	400			400	100	100	\$0.20
+ 清掃会社 滋賀	I C Local	7	400			400	70	70	N/A
+ 株式会社ボイス 清掃 バイト 評判	I C Branded	0	350			350	80	80	N/A
+ 清掃会社 大阪	I C Local	5	350			350	100	100	\$0.90
+ 清掃会社 福岡	I C Local	3	300			300	80	80	\$0.80



意外かと思われるかもしれませんが、実はこういったホームページの技術はIT業界での知見だけではある程度になってしまいます。それプラス、実際に清掃を行い営業をしてきた弊社ノウハウを加えることでオンリーワンな仕組みが出来上がります。

3つのポイント

「清掃会社の診療所」には、下記3つのポイントがあります。

01. 初期費用0円



初期費用はかかりません。
ホームページ作成会社に依頼した場合、作成費だけで30万～100万円の費用が掛かります。

02. 営業成果の マージン0円



発生した問い合わせについての収益
はすべて、貴社のものです。

03. 地域補償あり



私たちのサービスでは加入頂いた会社様同士
が極力競合されない事を目標としています。
その為、各都道府県において加入数を限定さ
せて頂いております。

「清掃会社の診療所」を活用いただくことで、費用を大幅に削減できます。

例：貴社で全て対応場合(初期)

HP制作：100万
ドメイン運用：2万
サーバー運用：2万
広告運用費：10万

合計費用
114万

例：清掃会社の診療所を活用した場合(初期)

HPレンタル：12万

合計費用
12万

約100万分の
初期費用
短縮に成功！

サービスの強み 地域補償

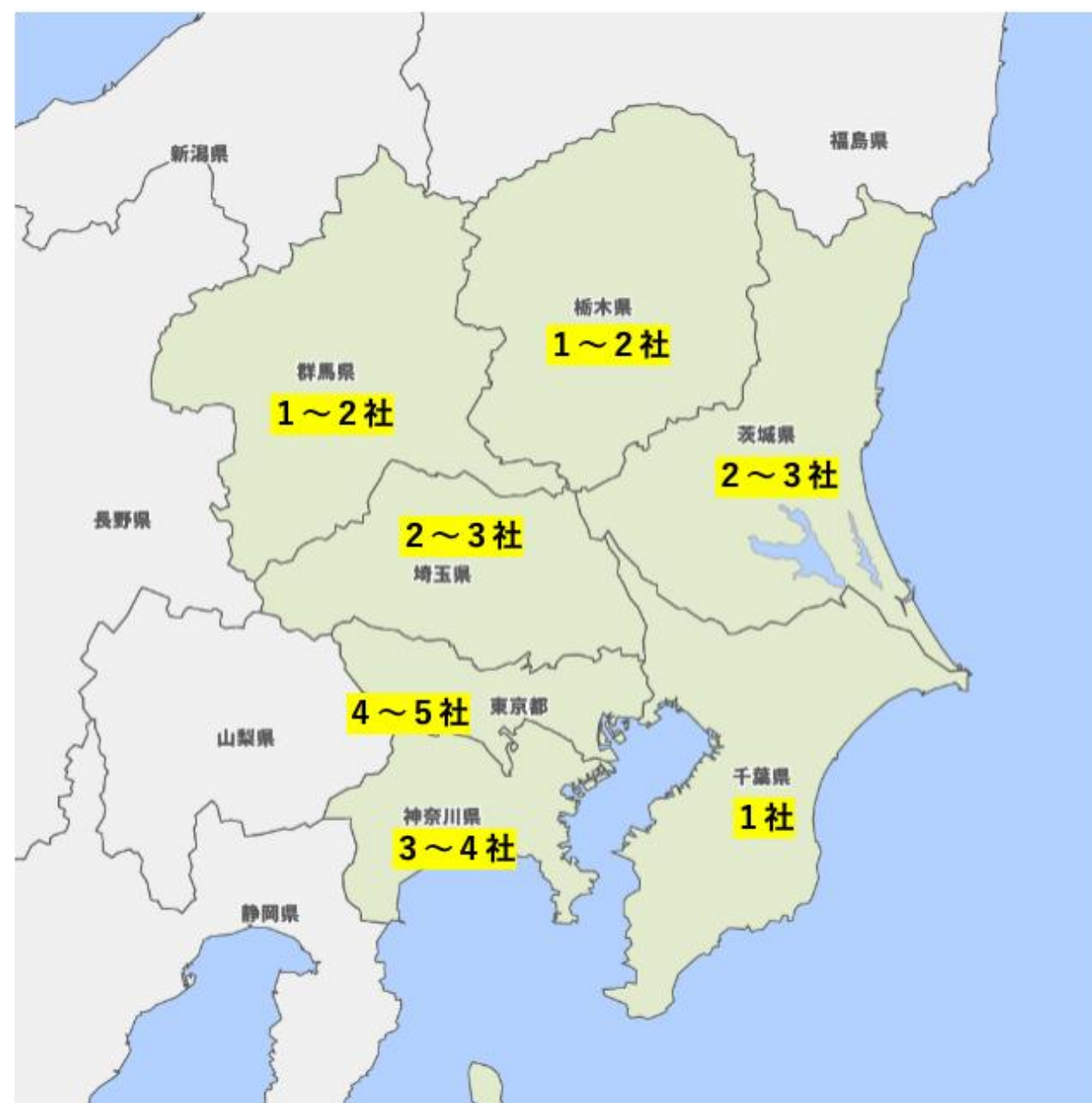
私たちのサービスでは加入頂いた会社様同士が極力競合されない事を目標としています。

その為、各都道府県において加入数を限定させて頂いております。

※サービス開始後各社様の受注状況次第で加入者数を増減する場合がございます。

参考データ全国ビルメン 協会加入会社数

栃木 41社
群馬 30社
茨城 66社
埼玉 74社
千葉 105社
神奈川 156社
東京 510社

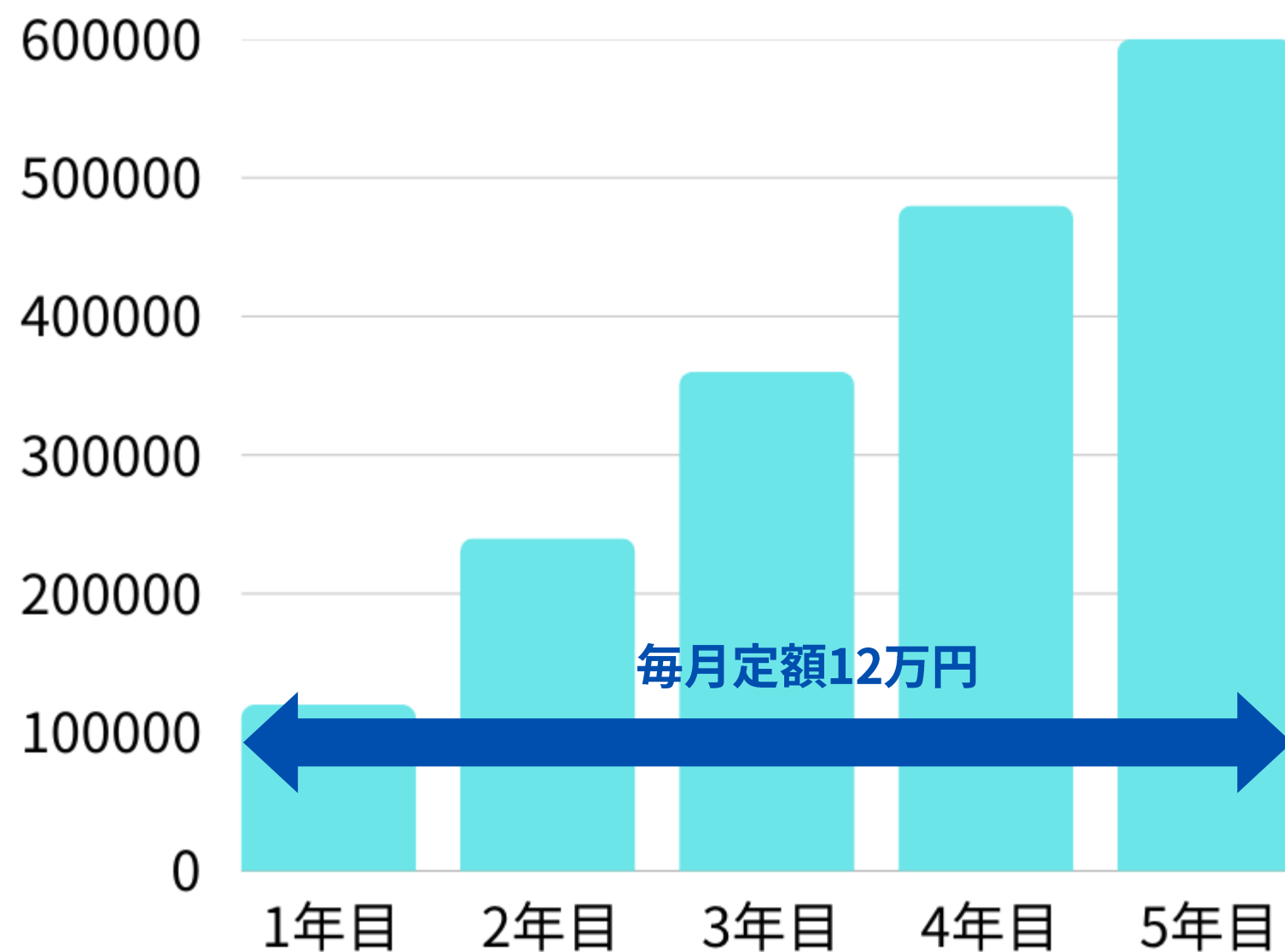


※弊社への問い合わせが少なくなってしまうので、千葉県は例外的に1社限定となります。

「清掃会社の診療所」導入後、売上アップに貢献しました！

企業名：東葉アメニティ

業界：清掃業



詳細内容

総問い合わせ数277件

成約数83件

獲得率29.9%

総売り上げ ¥24,636,486

※定期清掃・日常清掃は1年分としてカウント

※すべて元請け案件

定期清掃・日常清掃の月粗利の合計

37 万円/月

営業成果へのマージンは
0円！
かつ、定期・日常清掃の解約率は5%程度ととても低い※ので固定収益が雪だるま式に増大します。

※弊社での運用実績をもとにしています。

類似サービス等との比較

	清掃会社の診療所	相見積もりサイト	フランチャイズ	同業下請け
案件ごとのマージン	◎ 0円	× 問い合わせ 1 件につき〇〇円	× 20%～30%	× 20%～30%
初期コスト	◎ 0円	△ サイトによってはあり	× 100万以上	△ 同業のつながりが必要 ゴルフ・会食等
成約率	◎ 約30% ※弊社調べ	× 約10% ※弊社調べ	— 他者依存	— 他者依存
案件の選択	◎	× 貴社指名ではない 且つ問い合わせの質が悪い	△	△
同業競合の出現	◎ 地域補償あり	×	△	△

料金プラン

初期設定費用なし 営業成果マージン0円 月額固定

1ヶ月お試し期間

本契約 1年更新

¥ 12万円

貴社用ホームページの作成
広告配信

¥ 月払い
12万円 / 月+税

掃除の発注は“汚くなった時”に來ます。
常に露出をしておくことが大切（野立て看板）

¥ 半年払い
60万円 / 半月+税
=月10万

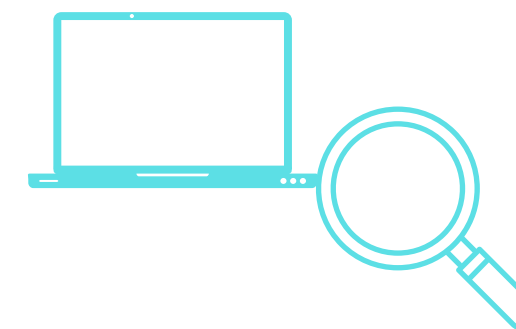
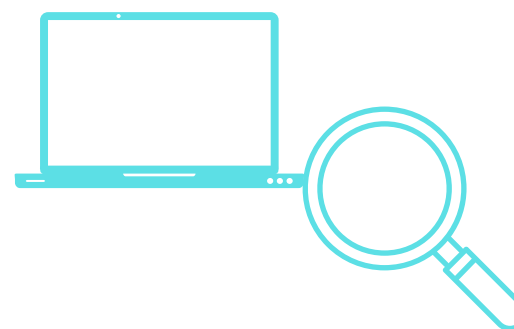
ホームページの保守、改善料金も含まれます。
より問い合わせが来る構成に予期せず変更する場合がございます。

※ご料金はすべて前払いとなります。※サイトのURL取得・サーバー費用も入った金額となります。

※ご契約解除時には作成したすべての情報を削除致します。（ホームページは無くなります）※オプションでホームページの色味や文字色の変更も承ります。別途お問合せくださいませ。

導入フローについて

お申込から運用スタートまで、最短約20日！



準備期間

1ヶ月お試し期間

本契約1年ごとの更新

例)

2/10

申し込み

2/18

ホームページ完成

10日以内に検品をお願いします。
(誤字脱字や、文言変更など
この期間内であれば無償で訂正いたします)

2/28

ご入金

お試し期間分のご料金を
入金願います。

3/1

広告運用スタート

ご入金の翌日より1か月間広告運用がスタート
されます。

4/1

本契約へ移行

お試し期間の広告運用終了日の翌日に
本契約のご料金をお支払い頂きます。
そこから1年間の広告運用を実施致します。

5/1

月払い入金日

以降毎月1日。

10/1

半月払い入金日

会社概要

会社名

東葉アメニティ株式会社

所在地

千葉県船橋市前原西7丁目17-20 新京成前原駅前ビル3F

事業内容

1991年創業の清掃会社 / ビルメンテナンス協会所属

資本金

10,000,000円

設立

1991年12月18日

webサイト

<https://toyoamenity.co.jp/>

