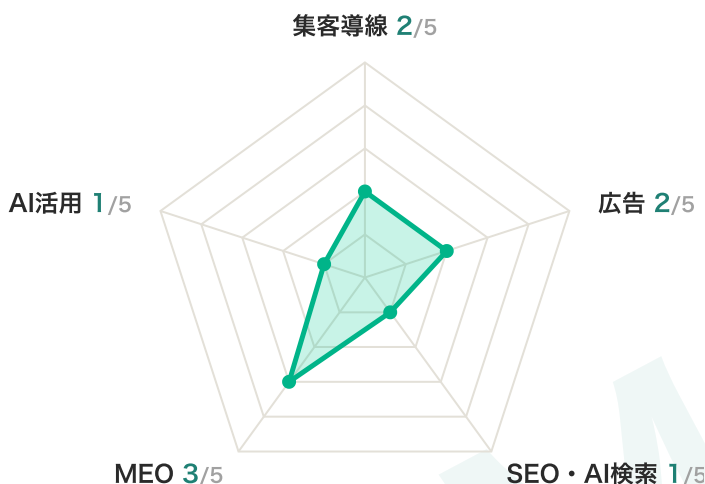


対象	株式会社サンプル工務店（仙台市・従業員8名・外壁塗装/水回りリフォーム）※架空の事例です
現状の数値	月間セッション 820／問い合わせ 月2件／広告費 月8万円（リスティング）＋チラシ／Google口コミ 12件・★4.2

Web集客到達度 36/100点

信頼材料（施工事例・口コミ）は十分に持っているのに、それをお金に変える導線が未整備な状態です。「素材は良いのに売り場が悪い」典型パターンで、**大きな投資をしなくても改善余地が大きい**のが結論です。



集客導線 2/5	電話がスマホで押せない・フォーム項目12個。ここが問い合わせ月2件の主因
広告 2/5	CPA約4万円。検索語句の精査と受け皿ページがない
SEO・AI検索 1/5	「仙台 外壁塗装」でAIに聞いても社名が出ない。料金・エリア情報が不足
MEO 3/5	★4.2は強み。投稿と写真の更新が止まっているのが惜しい
AI活用 1/5	口コミ返信・事例投稿が全て手作業。月10時間程度は自動化できる

■ 良かった点

- ✓ 施工事例が20件、写真の質も高い。リフォームで最も効く信頼材料をすでに持っています。あとは見せ方と導線だけの問題です。
- ✓ Google口コミ★4.2・返信も丁寧。地図検索で近隣競合より上位に出やすい下地があります。

■ 課題（優先順）

- ① 問い合わせ導線の目詰まり。月820人が来て2件で終わるのは、電話番号がタップできない・フォームが12項目もあることが主因です。ここを直すだけで問い合わせは月4～5件が見込めます。
- ② 広告の垂れ流し。CPA約4万円は相場の約2倍。検索語句レポートを見ると関係ない検索に約3割出ています。除外設定と受け皿ページで広告費は半分に圧縮できます。
- ③ AI検索に存在しない。ChatGPT等に「仙台 外壁塗装 おすすめ」と聞いても御社は出ません。料金・施工エリアのテキスト情報を整備すれば、この新しい入口を先に取れます。

■ 次の一手（3つに分けてお渡しします）

① 自社でできること

電話番号のタップ化と、フォームを5項目に削減。今の制作会社に「この2点」と指示するだけです（指示文はこちらでご用意します）。

② 今の業者に頼むこと

広告代理店に検索語句レポートの共有と除外キーワード設定を依頼。月8万円の使い道がこれで見えるようになります。

③ ウェブ番頭が実行できること

施工事例を受け皿にしたLP改善と、AI検索対応（LLMO）の整備。単発5万円～。もちろん①②で終えていただいても構いません。