

# 定期が増えればお金の不安が一気に解消します！



●ダントツ掃除屋プロジェクト代表 宮本 涼  
清掃業者への指導歴14年。これまでアドバイスした業者数は1000社を超える。DMと紹介をベースにした定期清掃の営業法を展開し、着書・売り込みに定期清掃を獲得する方法は累計部数1万部を突破し、全国で開催するセミナーは毎回満席の業界No.1の人気講師

## ■清掃業の経営者様へ

こんにちは、清掃業者様の業績アップをサポートするダントツ掃除屋プロジェクト代表の宮本です。私の仕事は小さな清掃業者様に定期清掃の開拓法をアドバイスし売上を上げること。おかげ様で14年間、この仕事一筋で経験と実績を残すことができ、家族と社員を養ってることができました。

## ■伸びる会社は必ず定期契約を持っている

清掃業で成功する秘訣、それは定期清掃の契約を増やすことです。定期のメリットは、売上の安定とスケジュールの組みやすさ、そして経営者が現場から離れ顧客開拓に専念できることにあります。実はこの仕事をする前、私も12年間、小さな清掃会社を営んでいました。来る日も来る日も空室と竣工清掃の毎日。働いても働いてもお金が残らない仕事に見切りをつけ、定期清掃に舵を切ったとたん、たった1年で売上が7.6倍に急成長する経験をしました。そこで学んだのは定期清掃がもたらす成長の力。安定した売上と、隙間なく予定を埋めていくことができるスケジュールリング性がなければ会社は発展しないという根本的な学びでした。伸びる清掃会社には必ず土台となる

定期清掃があります。会社の月間の固定費を定期清掃で賄えるようになると経営者の不安は殆ど消えてなくなるのです。

## ■しかし定期清掃が増やせない

良い事づくめの定期清掃ですが、たった一つだけ大きな問題があります。それは増やすのが難しいという難問です。しかしご安心ください。定期清掃は簡単に増やすことができます。その秘訣が『ご紹介』です。私も含め、これまで数多くの清掃の経験しかない職人さんたちに定期清掃の契約を獲得させられたのも、実は『紹介』を活用したからなのです。定期清掃はチラシや営業で増やすのは至難の業。営業のセンスや経験、そして膨大なお金と時間の投資が必要となります。しかし、紹介を活用することができれば話は別です。紹介者の信頼を使いすぐに契約につながるので営業の技術や経験は不要なのです。

## ■日本で唯一の紹介で定期を増やすセミナー

そして今回、ご案内しているセミナーでは、営業ができない多くの清掃業者様のために定期清掃を増やす『紹介の仕組みづくり』をご提供します。営業が苦手な定期清掃を増やせずにいる方はぜひご来場いただき、数多くの清掃会社が大成功してきた手法を学んでいただければと思います。会場の都合により、お席に限りがございますので、ご興味をお持ちの方はお早めにお申込みください。お会いできることを楽しみにしています。

## Q.業歴も地域も異なる全国各地の清掃業者に定期清掃を獲得させ続けてきた紹介営業の本当のところの効果は？

### 3県に支店を展開し現場に出なくても収入が得られるようになりました



実は紹介営業セミナーに参加する前から宮本先生の紹介ノウハウを活用して毎年100件以上の定期を開拓できておりましたが、最新の事例を学ぶためにセミナーに参加。その後、セミナーから1年が経過しましたが、それから一度も紹介の行列が途切れず、毎月、数多くの契約が紹介から発生。おかげで3県に支店を置く事ができ、さらに現場に全く出なくても収入が得られるようになりました！  
株式会社ウィルコーポレーション 志多田 剛 様 (熊本)

### 毎月定期清掃の予定と新しい紹介でスケジュールがビッシリです！



起業後「お客さんがいない」と毎日毎日悩んでおりました。そんな時、宮本さんの紹介営業セミナーに参加して実践したところ、おもしろいほどにクリニック様からご紹介をいただき、今では紹介先が途切れなまにになりました。また毎月定期清掃の予定がビッシリで、慢性的に抱えていた経営に対する不安から解放されました。未来に対する不安をお抱えの経営者にはお勧めのセミナーです！  
株式会社光クリーン 高橋直樹 様 (東京)

### 門前払いの営業から卒業し紹介も定期も獲得できるようになりました



下請けの仕事では金額も立場的にも大変で自分で顧客開拓しなければと考えていました。でも全く上手くいきません。行動力ナシ、自信ナシ、現場作業で時間もナシ。営業しても門前払い。そんな時に宮本さんの紹介営業法を知り、実践することに。結果、営業経験の無い私でも沢山の紹介をもらえ、定期清掃も増やすことができました。このノウハウをそのまま実践すれば絶対にお仕事もらえます！  
株式会社長岡美化 松谷尚志 様 (京都)

### 営業経験ゼロの私でも年間40軒以上の定期を開拓できるまでになりました



ビルメン会社を退職し起業を決心したものの営業経験も無い私が仕事をとれるはずがありません。そんな時に宮本さんのブログを見つけ、紹介営業を教わり実践したところ、すぐに紹介がもらえ、年間で40件以上の定期を契約できるまでになりました。営業が苦手な私が・・・です。営業が苦手な私が紹介で定期清掃を獲得できた感動がきっとあなたも体験できるはずです。  
ファインクリーン 矢野幸弘 様 (神奈川)

### 在宅清掃を卒業し紹介で120施設のクリニックと取引を成功させました



在宅清掃の不安定さが嫌で以前からクリニックの定期清掃を増やしていきたいと考えていましたが、具体的な手立てがなく途方に暮れていました。そんな時、宮本先生の紹介営業セミナーを知り参加。そこで学んだ紹介営業のノウハウを使うと顧客開拓がどんどん進むようになり、今では120施設のクリニック様とお付き合いさせていただけるようになりました。紹介営業で成功しました！  
カフソサンクリン 河野泰弘 様 (兵庫)

### 実践直後に40名以上のご紹介と100軒の契約を獲得することができました



お客様に紹介をお願いすることに抵抗感があった私ですが、宮本さんの紹介営業マスターセミナーで学んだノウハウを思い切って実践してみたところ、初回から40名以上のご紹介を頂き、紹介を活用しはじめてわずか1年で100軒を超える顧客開拓に成功しました！小難しい理論ではなく具体的に紹介が起る仕組みが学べますので、ぜひ業績を伸ばしたい清掃起業家さんにはおススメです！  
株式会社レインボークリーン 福永 篤 様 (滋賀)