



看板広告を出したことによって、当初に比べ今は非常にお仕事が頂戴しやすい状況下で「看板よく見ます。」と安心して頂いているように感じます。私が営業やお見積りに伺った肌で感じた感想です。

自社施工である為、急激な仕事の増加に対応しきれない場合があります。広告費の増やし方として、仕事を頂く、設備投資・新しく人を雇う、広告販促費投資、仕事を頂くの繰り返しで少しずつ大きな好循環というのが理想です。

看板広告を出したことによって、当初に比べ今は非常にお仕事が頂戴しやすい状況下で「看板よく見ます。」と安心して頂いているように感じます。私が営業やお見積りに伺った肌で感じた感想です。

むらくも建築工房の広告というのは、看板はもちろん、ホームページやチラシなどのバランスを見ている。広告を打っているのはコンテンツに自信があるからというのが一番大きい。また同時に広告を出す覚悟も必要です。広告効果は出るものではなく、出すもの、だと思っています。

広告を打って仕事を頂くまでのプロセス、仕事を行うプロセス、満足して頂いてリピートであったりご紹介を頂くプロセスへ繋げなければ意味が無いと思っています。

看板広告の効果はどうですか？
また、今後の広告について
お聞かせください。

「広告効果は出るものではなく、出すもの、という覚悟
工務店としての仕事に自信があります。」



株式会社ムラクモコーポレーション
〒631-0842 奈良県奈良市菅原町46-2
電話:0742-52-4111 FAX:0742-52-4110
事業内容
注文住宅・分譲住宅・中古住宅再生
リノベーション・リフォーム・店舗の新装・改装工事

たくさんの方から、「たくさん看板を建てていて効果はどうですか？」「広告費いくらかか

看板広告を掲出されるようになって変わったことはありますか？

っているのですか？」と看板の掲出数の増加とともに質問は多くなりましたね。

奈良市・生駒市・大和郡山市・木津川市ではここ数年で多くの方から看板で名前を覚えて頂いたように感じます。黒と白の看板で社名ロゴは浸透しているようで嬉しく思っています。



株式会社ムラクモコーポレーション
むらくも建築工房
代表取締役
村雲 裕成

通常、看板広告をお考えの企業さんは、広告費内で2カ所看板を出そうとすると2つのエリアに分けて一基ずつ遠い場所に掲出されると思うのですが、私はより掲出の印象を強くするために、同じ路線の近い場所に被せて2枚出すようにしています。「むらくも建築工房はこのくらいの枚数を掲出しているだろう」と皆さんが予想される枚数より実際は少ないのではないかと思います。枚数が少ないというところで広告費も少なく済んでいるのです。まずは本社エリア周辺の方にお仕事を頂ける確率を上げていくことを意識しています。そうすることで仕事効率も上がり、納期の短縮であったりパフォーマンスも向上しお客様に喜んで頂けると思うのです。

「商売や業種にもよると思いますが、遠くに2カ所より近くで2カ所、を橋本くんも他の企業さんに強く提案すべきですよ。また、効果をより出すためには、中長期的な視野・戦略の基に、腰を据えるイメージで3年以上の看板の掲出をお勧めしたいですな。」

看板広告掲出の
戦略意図を教えてください。