

デザインには自信があるけど  
受注に波がある経営者様

たった  
年間7棟の工務店が2年で

ハウスメーカーと競合しても勝てる  
客単価 **2,500万円住宅**を

**30棟 安定受注**

開催日時

**3/13** 水

in 船井総合研究所  
五反田オフィス

プロの建築家がプランする注文住宅を、  
業界未経験の営業マンでも受注  
できるので、売り上げが安定しました!

〈特別ゲスト講師〉

山形県 山形市  
株式会社 EXCEED  
代表取締役社長

**富樫 宜信 氏**

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

デザイン注文住宅成功事例セミナー

お問い合わせNo. S041273

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間  
対応

お申し込みに関するお問い合わせ: 指田 内容に関するお問い合わせ: 奈須

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → **041273**

# ハウスメーカーと競合しても勝てる！客単価2,500万円の注文住宅で30棟を安定的に受注する方法を大公開

なぜEXCEED様は2,500万円の  
高単価な注文住宅を安定して  
受注できるのか

## 30棟安定的に受注するための3つのポイント

### ポイント1 自社のデザイン・世界観に、 直接触れることができる体感型モデルハウス



**塗り壁で温かみのある外観**  
外壁は塗り壁を使用することで、手作りの温かみある仕上がり。また、塗り壁はサイディングとは違い、お客様の好みに合わせた色合いや塗り感を演出することができます。お客様ごとに違う表情の世界に一つだけの外観に仕上げることができます。



**天然無垢材の木のぬくもりが感じられる床**  
床材はすべて無垢材を使用。時を重ねるごとに色合いに深みが増し、ちょっとした傷も、その家の表情や家族の思い出となる、温かみのある床です。素材や施工後の種類も豊富で、お客様が叶えたい内観のイメージを叶えます。



**高気密・高断熱で山形の暑さ、寒さに負けない家づくり**  
Ua値・、C値を達成し、高気密・高断熱の家をお客様に提供しています。デザイン性の高さに加え、快適で本当に良い家をお客様に提供しているからこそ、お客様が住んでからも笑顔で、周りにも紹介したくなる、そんな家づくりを行っています。

ハウスメーカーにはない自社独自のデザイン・世界観を商品へ落とし込み、  
直接“良さ”に触れることができる体感型モデルハウスの作り方をお伝えします。

### ポイント2 デザイン性が高く SNSとの相性が抜群でファンが来場する

住宅購入層の20～30代の多くの方が利用しているインスタグラムやFacebookなどのSNS。デザイン性の高い家は、写真映えが良くSNSとの相性が抜群。住宅購入を検討した時点、実際に来場する前に、エンドユーザーの心をつかみ、ファン化できます。SNS好きのおしゃれなお客様には、似たようなお友達もいっぱい。満足度が高いから、OB様からの紹介も自然と増え、地域に愛される会社へ。

来場者数が年々減少傾向の住宅業界。SNSを活用し、お客様をファン化させ、来場前の段階で、競合に勝つマーケティング方法をお伝えいたします。

### ポイント3 ファンを来場させ、「住みたい」を「私でも買える！」 に変える接客フローで契約率20%を確立

SNSでファン化したお客様が、SNSの写真に引けを取らないリアルサイズの展示場に来場。EXCEED様のこだわりの塗り壁や無垢材、そして、家の温かさを感じることで、「こんな家に住みたい！」と感じていただけます。そして、お客様は「デザイン性も高く、性能も良い、ということは、金額は高いのでは？私たちでも買うことできるのか？」と疑問を抱きます。その疑問を解決するためのアプローチブックや資金計画シミュレーションツールを統一し、トークマニュアル、はもちろん、接客時に取るべき行動、すべてをチェックリストとして見える化。

ファン化し、同じ悩みを持つお客様が来場するからこそ、統一のツール、接客フローを作ることができます。ただ単に営業ツールをそろえるだけではない、商品と集客からすべて結びついた営業ツール・営業フローの作り方をお伝えいたします。

↑ 実際に使用しているアプローチブック

↑ 接客品質を高める接客時チェックリスト

※ここに記載された情報は、EXCEED様の成功事例の一部に過ぎません

続きはセミナーで！

# デザイン注文住宅成功事例セミナー

日程

3月13日(水)

会場

株式会社船井総合研究所  
五反田オフィス

## 講座内容

第1講座

13:00

5

14:00

**年間7棟だったうちの会社が、たった2年でハウスメーカー競合に打ち勝ち、客単価2,500万円の住宅を30棟受注できた実話をすべて話します！**

**セミナー内容①** 紹介受注のみの受け身経営から、お客様に「買いたい」といわれる会社へ。  
今、お客様にウケるデザイン注文住宅の作り方とブランディング方法

**セミナー内容②** ハウスメーカーに勝つためにはリアルサイズのモデルハウスの建設に踏み切ったからこそ  
実質リスクゼロの売却型モデルハウスで年間30棟を決めた方法とは？

**セミナー内容③** ホームページとSNSの連動で来場する前にお客様をファン化させる！  
土日のスケジュールを来場予約でいっぱいにするホームページ戦略。

**セミナー内容④** 客単価2,500万円のデザイン住宅でハウスメーカーに打ち勝つ秘密は その営業フローにあった！  
プランを書かずにスピード受注できる営業の仕組化と営業会議の方法



**講師** 株式会社EXCEED 代表取締役社長 高橋 宣信 氏

山形県山形市で2012年に発足した創業7年の若い会社です。当初、年間7棟の紹介受注のみだったEXCEED様が、わかりづらい注文住宅から、広さが決まれば価格が決まる定額制注文住宅商品を開発。業界未経験・新人営業でも2,500万円の高単価な注文住宅を売る営業の仕組みと徹底した案件管理で、採用すれば受注できる仕組みで、たった2年で契約30棟を達成することができました。  
2018年9月には180坪の自社ショールームをオープン。地域一番店を目指し、躍進を続けている。

第2講座

14:00

5

15:00

**地域の工務店がハウスメーカー競合に勝つ商品構築と集客の仕組み**

**セミナー内容①** 自己満の注文住宅からお客様が求める注文住宅へ変えるための商品の構築方法

**セミナー内容②** 体感しないと売れない時代 リアルサイズのモデルハウスで自社のデザイン・世界観を伝える方法

**セミナー内容③** SNSとの相性抜群！デザイン注文住宅で自社のファンが予約来場するWEB集客の方法



**講師** 株式会社船井総合研究所 マーケティングコンサルタント 奈須 千加也

船井総研入社以降、住宅業界を中心にコンサルティングに従事。全国の住宅会社に対して時流適応のビジネスモデルを構築し、集客・営業のマーケティング強化のコンサルティングを行っている。住宅会社の中でも、特に注文住宅を手掛ける会社を中心に、地域一番店を目指すためのブランディング、商品構築、WEBマーケティングを中心とした集客力強化、雇人性を排除した組織的営業の仕組み構築による契約率アップ等、企業の業績アップにおけるマーケティング全般の支援を行っている。

第3講座

15:00

5

15:45

**プランを書かずにスピード受注でハウスメーカーを圧倒する営業フロー**

**セミナー内容①** 初回接客で「住みたい」を「私でも買える！」に変える アポイント率60%越えの営業手法

**セミナー内容②** プランを書いて他社との見積もりはNG プランを書かずに設計申込が取れる営業の仕組みを公開

**セミナー内容③** 接客フローとツールの統一でやるべきことが明確に！  
業界未経験・新人営業でも契約が取れる営業ツールと接客フロー



**講師** 株式会社船井総合研究所 マーケティングコンサルタント 奈須 千加也

船井総研入社以降、住宅業界を中心にコンサルティングに従事。全国の住宅会社に対して時流適応のビジネスモデルを構築し、集客・営業のマーケティング強化のコンサルティングを行っている。住宅会社の中でも、特に注文住宅を手掛ける会社を中心に、地域一番店を目指すためのブランディング、商品構築、WEBマーケティングを中心とした集客力強化、雇人性を排除した組織的営業の仕組み構築による契約率アップ等、企業の業績アップにおけるマーケティング全般の支援を行っている。

第4講座

15:45

5

16:30

**地域工務店が縮小する住宅業界で今後取るべき経営戦略**

**セミナー内容①** ハウスメーカーにも競合負けしない 地域密着型の工務店が今、撮るべき戦略

**セミナー内容②** 成功している工務店・ビルダーが行っているリアルサイズのモデルハウス戦略の成功の秘訣を公開



**講師** 株式会社船井総合研究所 シニア経営コンサルタント 笛吹 実

関西学院大学、マーケティングによる業績アップ、注文住宅事業新規立ち上げの即収益化に強みをもつ、ビジネスモデルが定着するまでとことん寄り添う支援スタイルはクライアントに定評がある。  
年間10棟の工務店から100棟以上の地域一番店まで、お客様に最適な提案ができる注目の実力派コンサルタント。

今回のセミナーは、明日からすぐにできる事例満載のセミナーとなっております。  
自社を「本当に変えたい」とお考えの経営者様は、今すぐ手帳を開けて日程確保と  
参加申込みをすることをオススメします。

# 開催概要

<b>1</b> 日時・会場	<b>東京会場</b> <b>2019年3月13日 水</b> 13:00~16:30【受付12:30~】 (株)船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1	JR「五反田駅」西口より徒歩15分
<b>2</b> ご参加料金	1名様ご参加料金 一般価格 <b>29,700</b> 円(税込)27,500円(税別) 会員価格 <b>23,760</b> 円(税込)22,000円(税別)	※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。●ご入金確認後、受講料の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講料の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。
<b>3</b> お申し込み方法	【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講料はWEB上でご確認いただけます。 【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。 お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください	
<b>4</b> お振込み先 口座名義	下記口座に直接お振込みください 振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。 <b>三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No. 5785767</b> <b>口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ</b> お振込先口座は、当セミナー専用の振込口座でございます。	
<b>5</b> お問い合わせ お申し込み	 明日のグレートカンパニーを創る <b>Funai Soken</b> 申込に関するお問い合わせ: 指田 内容に関するお問い合わせ: 奈須 <b>TEL 0120-964-000</b> (平日9:30~17:30) <b>FAX 0120-964-111</b> (24時間対応)	お問い合わせ <b>NO. S041273</b>

※ご入金確認後、受講料の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## デザイン注文住宅成功事例セミナー お申し込み欄 FAX 0120-964-111 事務局/指田

フリガナ		フリガナ		役職
会社名		代表者名		
		フリガナ		所属・役職
		連絡担当者名		
ご住所	〒			
TEL		FAX		
年商/従業員数	億円/	人	E-mail	@
ご参加者氏名	1	フリガナ	役職	フリガナ
	2	フリガナ	役職	フリガナ

### 個別無料経営相談会 (担当講師陣による個別相談会を行います)

先着3名様限定で、無料で経営相談(約30分)を行います。(どちらかに○をつけてください)

①セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。 ②後日、経営相談を希望する。( 月 日頃)

【ご相談内容】※現在抱えられている課題など、できるだけ具体的にお書きください。



お申し込みはこちらから

#### 【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講料の発送等ができない等、お手配ができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】  
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。