心配しないでください！ 増税でも集客が減らない!? その方法がこのセミナーで明らかになる

8.3万世帯で600棟の着工棟数の商圏で成功している事例をお伝えします。

詳しくは

経営者様向けセミナー

2019年2月27日(水)

TKP東京駅
セントラルカンファレンスセンター

チラシで集客できるモデルハウス!?

この時代にチラシのみで!オープン2ヶ月で80組集客したモデルハウスとは?

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所

DIY住宅ビジネスモデルセミナー

お問い合わせNo. S041413

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX 0120-964-111 24時間対応

〒541-0041大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル　お申込みに関するお問合せ：指田　内容に関するお問合せ：西村(茂)

WEBからも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。)→ 041413

断言します!

集客が取れないのは媒体に原因があるのではなく モデルハウスに商品力がないからです!

この時代にチラシのみで!モデルハウスオープン2ヶ月で80組集客した実話公開!

チラシでの見学会集客が取れなくなり お祭り型のイベント集客頼みになっていました…。

当社も数年前と比べると年々見学会集客が取れなくなってきていました。そこで建物見学会での集客はあきらめて、最近では自社のショールームでのお祭り型のイベント集客でなんとか集客数を確保していたという状況でした。お祭り型のイベント集客は他の仕掛けと比べると集客は取れるのですが、いざ接客してみるとイベント目的のイベンター客ばかりで…あとは媒体が悪いかだと思い、あらゆる広告媒体に広告を出して、年々広告費は増えていきましたが成果は出ませんでした。

悩みに悩んで色々なセミナーや勉強会に出ました。そこで集客が取れている会社の成功事例をいくつか知るうちに、集客を取るためには、集客手法ではなく、お客様に熱狂的に支持される商品力が必要だと感じました。つまり集客が取れるポイントは、商品は競合他社と比べて圧倒的な商品力。集客場所は見学会会場に集めるのではなく事務所。建物は豪華なモデルハウスではなく等身大のモデルハウス。この3つのやり方でモデルハウスを建てて集客を行ったところ、客寄せのためのプレゼントなどは用意しなくても、なんとオープン2ヶ月で80組の集客が取れたのです!

有限会社 山田建設
代表取締役
山田 孝一氏

山田建設の「ジャスミーハウス」が チラシで集客が取れている ポイントを大公開!!

セミナー当日に徹底解説!!

企画型 注文住宅
JUSME HOUSE
ジャスミーハウス

競合と比べて圧倒的な商品力!
価格とデザインのギャップで集客する

脱見学会で事務所に集客!
集まらない現場見学会は行わない

等身大モデルハウスで比較集客!!
豪華なモデルハウスは建てない

当たったチラシはフォーマット化!
ブランド訴求のためチラシをコロコロ変えない

このような悩み、不安をお持ちの経営者様は是非セミナーにご参加ください!!

- ☑ 見学会集客が激減してきており今後の集客に不安をお持ちの経営者様
- ☑ チラシは当たらずWEBからも集客が取れないとお困りの経営者様
- ☑ 自社の建物の商品力が以前よりも落ちてきているとお感じの経営者様
- ☑ 今後の新たな売上の柱となる新規事業の立ち上げをお考えの経営者様
- ☑ これからの業界動向や顧客ニーズ・動き・トレンドを知りたい経営者様

参加される前に、事前に内容を詳しくお知りになりたい方はコチラをチェックしてください。

集客は経営戦略です! 広告担当者ではなく 経営者様がご参加ください!

次の一手を考える住宅会社の経営者必見の珠玉のセミナー！

明日からもう集客で困らない！超実践的な集客事例・ノウハウ全てをお伝えします！

講演内容&スケジュール

2019年 2月27日(水)　13:00～16:30（受付12:30～）
TKP東京駅 セントラルカンファレンスセンター

講　座	内　容
第1講座 13:00～13:50	**消費税増税で住宅業界はどう変わる!?2021年まで集客動向予測!** 講師 株式会社 船井総合研究所 住宅支援部　定額デザイン住宅グループ　シニア経営コンサルタント **西村 茂和** 見学会などのイベント企画、POPや営業ツールを使った魅力化アップ演出手法、そしてチラシを使った効果的な集客手法を得意とする。12才から実家のチラシを描いており、年間チラシ作成枚数は700枚を超える。 イラストレーターを志していた経験から生まれるPOPやツールを使ったスタイルは、見込客を生み出すイベントの仕掛け人として高い評価を受ける。船井総研きっての超実務派コンサルタント。
第2講座 14:00～14:40 特別ゲスト出演	**チラシのみで!オープン2ヶ月で80組集客したモデルハウス戦略!** 講師 有限会社 山田建設 代表取締役 **山田 孝一氏** 新潟県妙高市と上越市を拠点に、2002年から高性能な家づくりに特化した住宅事業部『グランハウス』を展開し、地域でトップクラスの実績を持つ地域密着型の注文住宅会社。更なるシェアアップのため、2018年5月から、月々3万円台からの家づくりを可能にする企画型注文住宅『ジャスミーハウス』を立ち上げ、既存事業の高性能住宅『グランハウス』ではカバーしきれていない客層の獲得に成功。今、躍進中の注目すべき地域ビルダー。
第3講座 14:50～15:30	**成功企業に学ぶ!競合よりも商品力で勝つための商品戦略大公開!** 講師 株式会社 船井総合研究所 住宅支援部　定額デザイン住宅グループ　総合住宅チーム **髙橋 秀典** 某大手ハウスメーカーの営業として勤務後、船井総研に入社。経験者だからこそできる専門的な視点に立った緻密な競合分析は、地域の住宅・不動産会社の経営者から「自社が競合他社に勝つための事業戦略にすぐに活かせる」と評価を受けている。そうした経営を活かし、価格競争に陥らず、高利益が取れて、素人でもすぐに売れる企画型注文住宅ビジネスモデルの中心メンバーとしてクライアントの業績アップのため日々コンサルティングを行っている。
第4講座 15:45～16:15 ガイダンス 16:15～16:30	**地域工務店がこれからも安定して集客アップするための絶対条件!** 講師 株式会社 船井総合研究所 住宅支援部　部長　シニア経営コンサルタント **松井 桂** 埼玉県出身。法政大学経営学部卒。大手外資系医療機器メーカーに勤務後、船井総研に入社。 住宅・不動産業界向けの対面営業や販売手法を得意とする。全国の繁盛住宅会社のトップセールスマンのノウハウを幅広く学び、自身の営業経験を活かしながら、オリジナルのノウハウを多数持つ。「実践的な営業マンへの指導」は船井総研でも指折りであり、「最強の営業マン部隊作り」をテーマに、全国のクライアントを回っている。

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申し込み用紙に
ご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

0120-964-111
（24時間対応）　担当:指田

WEBでのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂き
WEBページのお申し込みフォームより
お申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/041413

開催概要

1 日時・会場

東京 2019年 2月27日 水 13:00～16:30 [受付12:30～]

TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター
〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新槇町ビル10F

JR[「東京駅」八重洲中央口 徒歩1分

※お申込多数により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認下さい。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。
なお中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

2 ご参加料金

1名様ご参加料金
一般価格 **32,400円**（税込） 30,000円（税抜）
会員価格 **25,920円**（税込） 24,000円（税抜）

●ご入金の際は税込み金額でのお振込みをお願い致します。
●会員企業様とは、FUNAIメンバーズPlus各種業種別研究会に所属されている企業様です。
●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、受講票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票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、ご入金が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ますのでご注意ください。

3 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。受講票は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。
お振込み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。

4 お振込み先

下記口座に直接お振込みください　**※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。**

三井住友銀行（0009）近畿第一支店（974） 普通 No.5785477
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

お振込先口座は、当セミナー専用の振込口座となっております。

5 お問い合せ お申し込み

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

TEL 0120-964-000（平日 9:30～17:30）
FAX 0120-964-111（24時間 対応）

お問い合わせ NO. S041413

●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：西村（茂）

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

「DIY住宅ビジネスモデルセミナー」 お申し込み欄　FAX:0120-964-111　担当／指田

会社名		フリガナ		役職
		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	億円	従業員数		人
ご参加者氏名 1	フリガナ	役職	3 フリガナ	役職
ご参加者氏名 2	フリガナ	役職	4 フリガナ	役職

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5社様限定で、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。

弊社会員組織	ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付けください ●FUNAIメンバーズPlus　●各業種別研究会（　研究会）

お申込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.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。
2.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致します。詳しくはホームページをご確認下さい。
3.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。
4.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票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.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（06-6232-0199）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）

検

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。