

今、全国の地域トップビルダーに選ばれているスゴイ住宅とは？



このデザイン!この仕様で!
月々3万円台から!
お客様から熱狂的に支持される!

地域トップビルダーは知っている…社長が建てたい家を建てるのではない。お客様に選ばれる家を建てるのだ
価格とデザインのギャップで売れる企画型注文住宅

戦略商品

- ▶明確に競合会社の商品をロックオンした勝てる戦略商品
- ▶本体価格に含まれないDIYで建売住宅やローコスト住宅との差別化
- ▶間取りの規格化しラインナップ化、DIYのパッケージ化
- ▶高品質なのに低価格で提供でき、粗利率30%以上の高粗利

豪華カタログ

- ▶大手広告代理店とのアライアンスでブランディング
- ▶競合他社とのビジュアル面での圧倒的差別化が可能
- ▶低価格商品のカタログとは思えない驚きの豪華さ
- ▶資料請求客の心を驚かすブランディングツール

即受注

- ▶素人営業でも来場から7日間で即受注できる3ステップ
- ▶その日に「建てたい」と言ってもらえる簡単営業術
- ▶今すぐ買いたいと思ってもらえるモデルハウス案内方法
- ▶当月集客、当月契約を可能にする高回転営業

契約率20%

- ▶契約率20%を実現するデジタルセールシステム
- ▶そもそも苦勞せずに初回接客時の着座率100%
- ▶建物接客ではなく店舗接客のため平均アポ率60%
- ▶予約来場率100%で契約の高い待ち伏せ営業が可能

新卒の即戦力

- ▶【実証済】新卒営業が入社後1ヶ月で初受注
- ▶誰でも売れるために各種ツールを整備し、ロープレを徹底
- ▶建物案内の比重を軽くし、店舗接客を重視した営業プロセス
- ▶専門的な知識がなくても、決められたことやるだけ売れる

最短立ち上げ

- ▶全ての会社でスタートからオープンまで半年で可能
- ▶マニュアルとツールがフルセットで用意されて立ち上げが容易
- ▶スタート半年でオープンさせるためにやるべきことが明確化
- ▶坪数ごとで100プラン、モデルハウスの図面と原価を用意

当日は商品プラン・原価・営業ツールすべてお見せます!

話題!全国の地域 トップビルダー に選ばれる “スゴイ住宅”



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

スゴイ!
低価格で
ハイデザインの戦略商品

スゴイ!
他と比べ物にならない
豪華カタログ

スゴイ!
驚きの7日間で
スピード即受注

この商品で本気で
愛媛一番を取りに行く。

スゴイ!
素人営業でも脅威の契約率20%

スゴイ!
新卒が入社たった1ヶ月で受注

スゴイ!
最短半年で新ブランド立ち上げ

2019年 見逃さない!
9月13日(金)
大阪会場

大阪秋の陣開幕!この秋、大阪は熱くなる。



なぜ!?地域トップビルダーに選ばれ続けているのか?詳しくは中面へ

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

DIY住宅ビジネスモデルセミナー

お問い合わせNo. S042212

株式会社 船井総合研究所 〒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[https://www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 042212

群馬



ビューハウス(株)
代表取締役 落合 聡志氏

これまでの住宅業界にはなかった発想で開発したスゴイ住宅

当社は元々、新築仲介中心の不動産仲介からスタートした会社でした。本格的に新築住宅事業に参入しようとするV.C.商品を購入しました。その事業はうまく立ち上がり、更なる業績アップを実現するために他地域に出店しようとした時に、新規出店の壁にぶち当たりました。エリア制があり自由に店舗できなかったのです。開発のきっかけは、自由に店舗できる商品を持つこと。それと人のスキルや能力に依存しない商品であること。そのためには、営業マンが自信を持って売れる他社よりも優れた商品力があること。その3つが条件でした。そうして完成したのが「ジャスティハウス」です。今の時代、ズバ抜けて売れるトップセールスマンは要りません。採用難時代に適応しなければ、企業の明るい未来を描けません。「ジャスティハウス」は当社の明るい未来を明確に描いてくれるスゴイ住宅となりました。

Question1

数ある住宅商品の中から
なぜこの商品を取り組まれたのですか？



この商品で本気で 愛媛一番を取りに行く！

(株)ワイズ・ケー 代表取締役 上田 優介氏

愛媛



ゲスト
講師

より詳しくは
コチラから

Question2

立ち上げて1年
業績はどうですか？

当社は2020年度に地元の愛媛県で売上40億円を目指しています。一番を目指すために、現在主力商品の1000万円台後半の高性能ZEH住宅の「アレスホーム」だけでは、カバーしきれない顧客に対して低価格商品を探していました。当社の家づくりの考え方に反する安いだけのローコスト住宅はやりたくありませんでした。そんな時に出会ったのがローコストデザイン住宅の企画型注文住宅「エルシーホーム」でした。

Question1

エルシーホームを
始めたきっかけは？

なぜ!?!この市場縮小期に地域トップビルダーに選ばれ続けているのか？



新潟



ヤマダコーポレーション(株)
代表取締役 山田 孝一氏

年間600棟の小商圏で地域一番店のビルダーも取り組むスゴイ住宅

数年前と比べると年々集客が取れなくなってきました。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、商品は競合他社と比べて圧倒的な商品力を持ち、お客様に熱狂的に支持される商品力が必要だと感じ、そこでのきっかけが「ジャズミーハウス」の誕生につながりました。また当社がメイン商圏としている上越地域は83万世帯で約600棟の決して大きくない商圏です。本体ブランドの高性能省エネ住宅だけでシェアを上げていくことは、今後益々難しくなると感じており、同じ上越エリアで、別ターゲットに向けて、商品力が担保されて、専門知識がなくとも売れる。この条件を満たしたのが「ジャズミーハウス」です。

Question1

数ある住宅商品の中から
なぜこの商品を取り組まれたのですか？

長野



(株)アルプスピアホーム
代表取締役 石田 正也氏

信州長野で200棟ビルダーも取り組むスゴイ住宅

地域一番の住宅会社の皆さんが取り組まれているからです。当社は長野県全域で、信州に根ざした暖かな家造り+未来基準をフル装備の「アルプスピアホーム」と、長野市を中心に二世帯住宅専門店の「トモハウス」、不動産事業部として「なないろハウス」と、お客様のニーズに合わせて事業展開を行っています。年々、お客様のニーズは多様化、細分化しています。お金はかけたくないけど、ちょっとオシャレな新築に住みたい。そんなニーズに対応したのが「ジャズミーハウス」です。今年のGWにオープンしたばかりですが、対応できないほどのお客様にご来場いただきました。これまでに様々な事業を展開してきましたが、一番手応えを感じています。

Question1

数ある住宅商品の中から
なぜこの商品を取り組まれたのですか？

鹿児島



(株)国分ハウジング
代表取締役 久保 範和氏

1年で180%成長の伸び盛りビルダーも取り組むスゴイ住宅

当社は霧島エリアにグループの本社があり、霧島ではトップのシェアを誇っています。しかし県内で最も市場の大きい鹿児島市でのシェアはまだまだです。鹿児島市は九州の中でも土地が高いエリアになり、尚且つ競合会社もひしめき合うレッドオーシャンです。そうした土地の高いエリアでも展開できる商品。更に欲を言えば、人に依存せずとも売れる商品を探していました。そんな時に出会ったのがこの商品で「デイジャストハウス」として事業展開を始めた。オープンして1ヶ月後には、新卒で4月に入社した営業マンが受注しました。これは当社でも初めてのことでした。私の狙いは当たりました。この商品を武器に鹿児島で進撃していきます。

Question1

数ある住宅商品の中から
なぜこの商品を取り組まれたのですか？

熊本



(株)シアーズホーム
代表取締役社長 丸本 文紀氏

6年連続成長で年商160億円のビルダーも取り組むスゴイ住宅

当社は熊本県と福岡県で注文住宅、分譲住宅を展開しておりグループで年間600棟以上を販売しています。更にリフォーム事業、インテリア事業、アセット事業等も展開しており、今期の売上は160億円を超える見込みです。おかげさまでここ近年は6年連続成長を続けており人口減少の地方商圏の中、2年に1回新規事業を立ち上げるように積極的に投資して「2023年売上300億円」の中期目標を掲げています。当社の成長を支える事業展開の特徴は、自社のオリジナル商品もですが、全国各地の成長企業をベンチマークして、フランチャイズ多角化展開をしていることです。ビジネスモデルを見つけて事業化しているのです。「仮」ブエラハウスもそうして見つけた商品です。

Question1

数ある住宅商品の中から
なぜこの商品を取り組まれたのですか？

日時・会場

大阪会場

2019年 9月13日(金)
(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041
大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階
地下鉄御堂筋線淀屋橋駅より徒歩3分

開催
時間

開始

終了

13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

諸事情により、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ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払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。

受講料

一般企業 税抜 30,000円(税込32,400) / 一名様

会員企業 税抜 24,000円(税込25,920) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

●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、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させて頂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。 ●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。

お申込方法

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上でご確認くださいませ。

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。

お振込いただいただけにも関わらず、お手元に届かない場合は、下記申込み担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785447 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウユシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様の負担とさせていただきます。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所

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

●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

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

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S042212

担当: 指田

フリガナ		業 種	フリガナ		役職	年齢
会社名			代表者名			
会社住所	〒		フリガナ		役職	
			ご連絡担当者			
TEL			E-mail		@	
ご参加者氏名	1	フリガナ		役職		年齢
			2			
	3	フリガナ		役職		年齢
			4			

今、このお申し込み用紙を手元にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)

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

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【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管理について事前に調査した上で契約したダイレクトメール発送代行

会社が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票の発送等ができない等、お手続き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)



お申込みはこちらから

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。

