

# デザイン注文住宅成功事例セミナー

日程 2019年11月28日(木)

会場 株式会社船井総合研究所  
芝セミナープレイス

## 講座内容

第1講座

13:00  
〜  
14:15

**チラシなし、WEB集客のみで毎月400件の資料請求獲得！  
デジタルネイティブ時代に対応するマーケティング手法をお伝えします！**

- セミナー内容① チラシを撒かずにお客様を獲得する方法とは？最適な媒体選定と効率的な広告の配信手法 SNSで誘導し、HPで反響を獲得する導線戦略と受け皿戦略
- セミナー内容② デザイン業界を牽引するビルダーとして、お客様を惹きつけ続けるブランディング戦略
- セミナー内容③ 営業は“来場前”から始まっている！『パパママハウス』で建てたいお客様を集める方法。マーケティング専任部隊が活躍する社内体制は、“役割分担”と“在宅勤務”で作る



講師 パパママハウス株式会社 代表取締役 山口 勉 氏

デザイン住宅を手掛ける会社として、名高い地位を確立していた同社。圧倒的な提案力によってファンを魅了してきたが、同時にそこまでの提案ができる人材不足・契約までの期間の長期化・低粗利率に悩まされる。そんな中、今までのデザインを活かし、かつユーザーの手に届きやすい価格設定をした新ブランドの立ち上げに着手。モデルハウスオープン初月で100組以上の名簿を獲得し、新たな住宅ブランドとして新築事業の柱としている。

**毎週カレンダーが予約で埋まるWEB戦略！  
立ち上げ半年で10棟受注できた実話、全てお話しします！**

- セミナー内容① SNSから月40組反響獲得！費用対効果抜群のSNS広告の配信手法
- セミナー内容② ファン化のための絶対要件は世界観の配信。ホームページを活用した世界観の演出方法。
- セミナー内容③ お客様に『こんな家が欲しかった！』と言ってもらった住宅の開発！デザイン住宅を分かりやすく定額制にする方法は、設計ルールを整備して仕様を絞ること



講師 株式会社船井総合研究所 住宅支援部 山下 紘平 氏

慶応義塾大学卒業後、大手ハウスメーカーの営業職を経て船井総研に入社。以後住宅業界を中心にコンサルティングに従事する。自身の営業経験を活かしたノウハウを武器に、クライアントの若手営業マンの育成の実績を持つ。営業ツールの作成や、フローの構築など、現場視点かつ独自の切り口はクライアントからの評価も高い。現場での営業経験を持つ異色のコンサルタントである。

**明日から実践できるお客様の集め方と営業手法**

- セミナー内容① 集客は、媒体選定・更新内容・更新頻度で決まる！最新媒体の有効活用方法。
- セミナー内容② 自然と予約に繋がるWEBの導線設計。
- セミナー内容③ 新卒社でも入社1年で6棟受注するのは、プランを書かずに受注できるから。



講師 株式会社船井総合研究所 住宅支援部 山下 紘平 氏

慶応義塾大学卒業後、大手ハウスメーカーの営業職を経て船井総研に入社。以後住宅業界を中心にコンサルティングに従事する。自身の営業経験を活かしたノウハウを武器に、クライアントの若手営業マンの育成の実績を持つ。営業ツールの作成や、フローの構築など、現場視点かつ独自の切り口はクライアントからの評価も高い。現場での営業経験を持つ異色のコンサルタントである。

**今の時代、工務店の経営者様がかけるべきお金を全て公開します！**

- セミナー内容① たった110万円で毎月安定して20組の反響が取れるホームページを作成する方法
- セミナー内容② 増税後もWEBを活用してお客様を集め続ける方法とは？



講師 株式会社 船井総合研究所 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 笛吹 実 氏

関西学院大学卒業。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持つ。ビジネスモデルは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の定評がある。年間10棟の工務店から100棟以上の地域1番店まで、お客様に最適な提案ができる。

**満員になり次第お申し込み受付を終了致します。**

**自社を『本気で変えたい』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し込みをされることをオススメします。**

地方の注文住宅会社でもできる

facebook Instagram

SNS×WEBで

# 『ブランド』集客

## 毎月30組のプラン相談獲得方法

2019  
11/28(木)  
In東京

▼お申込みはこちら



**ココがスゴイ!**

- ★チラシなし！毎月400件の資料請求獲得！
- ★毎週土日は予約のみでカレンダーが埋まる！
- ★プラン提案に受注！

**【特別ゲスト講師】**  
パパママハウス株式会社  
代表取締役 山口 勉 氏

デザイン住宅にこだわり続けたからこそわかる、これから実践すべき戦略をお伝えします

定額制注文住宅ビジネス大公開セミナー お問い合わせNO.S052623

**ノウハウをチェック!**

刻々と変化する住宅デザイン……いいものを作っているはずなのになかなかお客様に受け入れられない……

# 豪華ゲストがデザイン住宅で50棟受注する方法をお伝えします！

「大好きな暮らしを」  
 パパママハウス株式会社 **PMH**



## “絶対に実行すべき”6つの戦略

定額制注文住宅の新ブランド立上げ3か月で受注10棟！  
 ”他社に負けないデザイン住宅の開発の秘訣

デザイン住宅業界をリードし、毎月400件の資料請求を獲得  
 “パパママハウスで建てたい”お客様を集める集客戦略

### 戦略1 資料請求1件あたりの2000円の広告費 高効率で反響を獲得するWEB戦略



様々なWEB広告様田がある中での効率的な活用方法。潜在的なユーザーにどのようにアプローチするかが大切な現在、ポイントは媒体の選択と集中です。どのような媒体にどの程度の広告をかけるのか、実際に成功している内容をお伝え致します。

### 戦略2 来場前から営業が始まるIT時代 数字をつくる広報専門部隊



効率的な反響を獲得するために、社内にはそれぞれの媒体専属の広報担当者を配置しています。今の時代、お客様と接見してからが営業の始まりではなく、WEB上での営業活動が求められます。“お客様と会う前にファン化する”広報の在り方をお伝え致します。

### 戦略3 お客様に伝えやすい注文住宅 自由設計のデザイン住宅を定額化



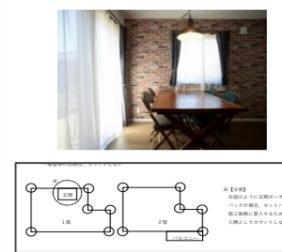
デザインは良くても金額の説明に手間がかかるのが注文住宅の特徴でもあります。それは、説明を受けるお客様にとってもわかりにくく、説明する営業マンの育成も鈍化します。デザイン注文住宅の定額化に成功したノウハウをお伝え致します。

### 戦略4 家族経営から一気に新卒4名採用 新人でも即戦化する仕組みづくり



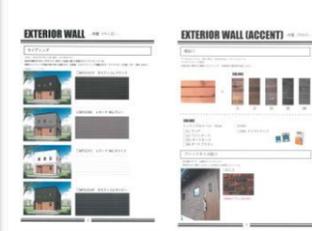
工務店の悩みの種の1つとして、人材育成が大きな課題となります。型が決まっていない注文住宅営業が覚えることが多く、新人や未経験者が活躍するまでに3年程かかります。ポイントは、やることを明確に、絞り込むこと。半年で新人を戦力化させた営業の仕組みをお伝え致します

### 戦略5 プランたった2回で図面決定するには モデルハウスと設計ルールが肝心



モデルハウスで大きさのイメージを持っていただき、設計ルールに沿ったプランニングを行うことで2回の提案で最終図面を決定することができる。設計ルールは会社の粗利率を守るためにも重要であり、特に屋根形状、下屋、入隅出隅の数を決めておくことは必須。

### 戦略6 コーディネート打ち合わせ3回で仕様を確定するにはモデルハウスとコーディネートブックを活用すること



コーディネート打ち合わせの進め方は、リアルサイズのモデルハウスを見ながら、コーディネートブック内の素材を選んでいくだけ。1回目で仕様の打ち合わせ、2回目で電気関係、3回目で最終確定を行うことができる。

## 上記6つのポイントを実践してる**経営者様**が今回の**特別ゲスト講師**です！

今回限りのスペシャルゲスト



パパママハウス 株式会社  
 代表取締役 **山口 勉 氏**

愛知県を拠点とし、デザインに特化した住宅を手掛ける。会社全体の事業戦略やファイナンスを取り仕切り、新ブランドの開発にも尽力している。

**多ブランド化成長戦略**  
 フルオーダー 定額制注文住宅

**オープン3ヶ月で10棟受注!**

- こんな経営者様は、是非ご参加ください
- ✓ 良い商品を作っているのにお客様が集まらない
  - ✓ 増税後、更に減ると予想されるマーケットに不安を抱いている
  - ✓ ホームページやSNSなどの集客方法を試しているがうまくいかない
  - ✓ 時代が変わりすぎて何から手をつけるべきかわからない

東京会場

2019年 11月28日(木)  
 船井総合研究所 芝セミナープレイス  
 〒105-0014  
 東京都港区芝3-4-11 芝シティビル  
 都営地下鉄三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1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。

一般企業 税抜 27,500円(税込**30,250円**) / 一名様 会員企業 税抜 22,000円(税込**24,200円**) / 一名様

受講料

※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。

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.5785072 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ 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ご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

Funai Soken 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: 山下

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。

## デザイン注文住宅成功事例セミナー

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S052623

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	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、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様は今現在、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)

検



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。

### 【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。
- 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】

株式会社船井総合研究所ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

# 最短・最速で業績アップを実現！ 住宅・不動産業界の“成功事例”を…

## 無料メルマガジンで大公開!!

日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界最新情報を配信いたします。最短・最速で業績アップを目指す経営者様には、必読のメルマガジンです。

ぜひご登録ください。メルマガジンの登録・購読は“**無料**”です。

### メルマガWebページから直接登録

無料メルマガジン 船井総研

検索

※バックナンバーも全てこちらからお読みいただけます

↓↓ 船井総研がおススメするメルマガジンはコチラ! ↓↓

▶住宅会社向け業績アップメルマガ(毎週火曜日)

<https://www.funaisoken.co.jp/mailmagazine/MM-014>



QRコードを読み取り、  
直接WEBページからも  
ご登録いただけます→



住宅会社向け業績アップメルマガ

#### 【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。
- 本申込み書にて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たダイレクトメール発送代行会社に送

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)

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

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。