

SNS×WEB×自動コールシステムで集客完全自動化セミナー

オンライン 2020年 **9月25日** 金 13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~]

オンライン 2020年 **10月2日** 金 13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~]

講座内容

第1講座
13:00
~
14:15

チラシなし!集客完全自動化で月30組の来場獲得!
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、ホームページ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 資料請求から最短最速で来店に繋げる自動コールのシステムとは
- 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。

第2講座
14:15
~
15:15

毎週土日のカレンダーがWEB来場予約で埋まるWEB戦略!
人手をかけずに自動WEB集客できた事例を全て公開します!

- 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 アフターコロナで生き残る住宅会社のホームページとWEB戦略の成功事例紹介



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 **三山 大智**

一族全員経営者で幼少期より経営を間近で感じ、経営者の1番近い存在になり支えたいという想いから船井総研へ入社。入社後は、船井総研のコンサルタント達が立ち上げた部隊で土業(会計・法律)・製造業の会社様へ採用・組織評価コンサルティングを行う。部署ローテーション中、山形で業績を伸ばされている住宅会社社長の話に胸をうたれ、業績アップでのコンサルタントを志し、松井桂率いる住宅支援部へ配属。実際に現場へ向い、営業マンへの接客研修によるボトムアップコンサルティングには定評がある。

第3講座
15:15
~
16:00

SNS集客の肝は、エンゲージメントを高めること。SNS集客事例公開

- セミナー内容① 来場前に見込み度が高いのは、SNSで世界観を配信することで、お客様がファン化されるから
- セミナー内容② 月40件の資料請求が獲得できる秘訣は、SNS広告で配信するターゲットを詳細に絞り込むこと
- セミナー内容③ 検索ボリュームの少ないニッチなワードで、ハッシュタグ検索の上位を狙う



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 **田中 駿祐**

海外で博士を取得し、深い分析を強みとする。船井総研入社後、商品・集客・営業の一気通貫のコンサルティングに共感し住宅支援部へ配属。SNS広告による集客も得意とし、10棟~100棟クラスの工務店のコンサルティングを行っている。また、営業の仕組み化も得意とする。特に実際の現場での接客指導や営業マンの案件対策のコンサルティングにも定評があり、未経験の新人営業マンでも半年後に1棟受注できる仕組みや指導の実績を持つ。

第4講座
16:00
~
16:30

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 アフターコロナで勝つための完全自動集客を実現するビジネスモデルを解説
- セミナー内容② 競合は既に取り組んでいる!?人手をかけずに会社を維持し、成長を継続する戦略の全て



講師 株式会社 船井総合研究所 定額デザイン住宅グループ マネージャー **笛吹 実**

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。

毎日、来店予約のメールが鳴りやまない!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。



SNS×WEB×自動コールシステム 集客完全自動化

人手をかけずに工務店に客が集まる

**チラシなし! SNS&WEBのみで
資料請求月100件獲得!!**

デジタル集客で

圧倒的実績を誇る

成功事例講演!

2020
9/25
[金]
オンライン

2020
10/2
[金]
オンライン



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**

お申し込みはこちら



ノウハウをチェック!

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。

主催 明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken** SNS×WEB×自動コールシステムで集客完全自動化セミナー お問い合わせNo.S063393
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(サンダ) 内容に関するお問い合わせ: 山下(ヤマシタ)

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。) → **063393**

ホームページ・リスティング広告・SNS、色々試したけど…やる事が多くて手間がかかるとお考えの経営者様 豪華ゲストが、**人手不要・完全自動**で来場に繋げ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 Papa Maman House



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

“絶対に実行すべき”6つの戦略

WEB広告×SNS×自動コールシステムの導入で 毎日、来場予約が鳴りやまなくなった秘訣

戦略1 資料請求1件2,000円の広告費 高効率で反響を獲得するWEB戦略

YAHOO! JAPAN
Google

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 資料請求から来店率30%を実現 自動コールセンターの導入

反響(資料請求)から来場誘導の電話を営業に任せると、架電が徹底されず、せっかく獲得した名簿がうまく活用されないことも多いのではないのでしょうか? 電話からの来場誘導率30%を実現するコールセンターは、“繋がるまで”徹底的にお電話し、来場に繋がります。

戦略4 ピンポイントで狙った客層を集客 契約率向上も期待できるSNS広告

facebook. Instagram

SNS広告は、他の媒体と比較すると、年齢や趣味嗜好など、より詳細にターゲットを設定することができます。過去のお客様と同様の年齢や趣味などに絞った配信が可能になり、費用対効果が高くなると同時に、営業フローを構築しやすくなることで、結果的に契約率の向上も期待できます。

戦略5 反響を取れるホームページは、 施工事例・ブログの更新頻度が肝

反響を取れるホームページであればあるほど、施工事例やブログの更新頻度は徹底されています。

お客様に、「また見てみたい」と思っていたためには、ホームページを設置しているだけではなく、高頻度で更新していくことが必要です。

戦略6 圧倒的なコスパを実現! 資料請求特化のランディングページ

あえて出口を資料請求の一つに絞ったランディングページを作成し、SNS広告からランディングページに流入させることで、高いコストパフォーマンスで資料請求を獲得。ランディングページを作成したことで、ページからの離脱率が大幅に改善しました。

上記6つのポイントを実践している**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**
「大好きな暮らしを」
PMH
Papa Maman House
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。



- こんな経営者様は、是非ご参加ください。
- 以前と比較して見学会やイベントの来場が減り、危機感がある
 - WEB広告に取り組んでいるが、思ったほど効果があがらない
 - ホームページやSNSなどの集客方法を試しているが手間がかかる
 - チラシ無しでWEBだけで来場予約とれる方法があるなら知りたい

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

SNS × WEB × 自動コールシステムで集客完全自動化セミナー

お問い合わせNo. S063393

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 9月21日(月)

2020年 9月25日(金) 開始 終了
13:00 ~ 16:30 (受付12:30より)

本講座はオンライン受講が可能となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限: 9月28日(月)

2020年 10月2日(金) 開始 終了
13:00 ~ 16:30 (受付12:30より)

本講座はオンライン受講が可能となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 27,500円(税込30,250円) / 一名様

会員価格 税抜 22,000円(税込24,200円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

お申込方法

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。
または、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. 063393を入力、検索ください。

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)

●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

お申込みはこちらからお願いいたします

9月25日(金)オンライン
申込締切日 9月21日(月)

10月2日(金)オンライン
申込締切日 9月28日(月)



検