

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 **12月22日** 火 13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~] オンライン 2021年 **1月21日** 木 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。

facebook Instagram

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

デジタル集客で

圧倒的実績を誇る

成功事例講演!

チラシなし! SNS&WEBのみで
資料請求月100件獲得!!

2020
12/22 [火]
オンライン
お申込締切日
2020年12月18日(金)

2021
1/21 [木]
オンライン
お申込締切日
2021年1月17日(日)

お申し込みはこちら

一般価格 / 1名様
税抜27,500円 (税込30,250円)
会員価格 / 1名様
税抜22,000円 (税込24,200円)



パパママハウス株式会社
代表取締役 **山口 勉氏**

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。

【年末年始休業のお知らせ】12月28日(月)正午~1月5日(火)まで ※休業期間中は電話がつかなくなってまいります。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

主催 SNS×WEB×自動コールシステムで集客完全自動化セミナー 12月お問い合わせNo.S067077 / 1月お問い合わせNo.S067861
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 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)
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

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。) → **067077**

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

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**

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。

“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**

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**

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**