

# 集客は数より質へシフト!簡単「ブランド」集客戦略セミナー

# コロナショックで見た集客の落とし穴

一般価格 税抜 10,000円  
(税込 11,000円)/1名様  
会員価格 税抜 8,000円  
(税込 8,800円)/1名様

日程 2021年 **2月25日**・**3月4日** 13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~] **会場** オンライン開催  
お申込期限/2月21日(日) お申込期限/2月28日(日)

**講座内容**

**第1講座** 13:00~14:00

**“自社で建てたい人だけ”集められれば集客はいらない!誰でもできる簡単ブランド集客**

セミナー内容① オプトホームで建てたい!というお客様のみを集客する  
Instagram運用ポイントは1日1回の投稿と、3回のストーリー配信にあり!

セミナー内容② ブランド集客が成功すれば、受注前にプラン提案不要!  
新人・未経験者が入社3ヶ月で戦力化するプラン提案不要の営業手法について

セミナー内容③ コロナ禍の中でも安定して月30組集客できたモデルハウス戦略について

講師 オプトホーム 株式会社 取締役企画室長 **田辺 弘幸氏**

創業以来1,500棟以上の施工・販売実績を誇る、地元山梨に根ざしたデザイン住宅会社。  
家・街をつくるということは、そこに住まうご家族の暮らしをつくるということ。お客様との夢を共有し誠実に、また情熱をもって、多彩なニーズにも対応できる住宅とサービスを提供している

**第2講座** 14:10~14:50

**明日から実践できる!お客様が自然にファン化され、見込みの高いお客様のみが来場する集客手法**

セミナー内容① もう一度見たくなるホームページは“ブログ”と“施工事例”がポイント  
お客様をファン化させるホームページの作り方

セミナー内容② フォロワー1.7万人オーバー!月に250組のお客様をホームページへ流入させる  
Instagramの必勝法はライフスタイルの投稿!

セミナー内容③ コロナ禍でも家づくり検討客は減っていない!安定して月30組の名簿が獲得できる“資料請求専用”ランディングページの作り方

講師 株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 デザイン住宅グループ デザイン住宅チーム **山下 紘平**

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。現場での営業経験を持つコンサルタント。

**第3講座** 15:00~15:40

**工務店・住宅会社はまだ人が来なくても儲かる!集客減でも業績が上がるのは人を増やしただけ受注できるから!**

セミナー内容① 新人・未経験営業が入社3ヶ月で受注を取れる秘密は、プラン提案不要の営業手法

セミナー内容② 全員が同じ手法で接客!注文住宅を完全仕組化で売る方法

講師 株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 デザイン住宅グループ デザイン住宅チーム **山下 紘平**

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。現場での営業経験を持つコンサルタント。

**第4講座** 15:50~16:30

**ウィズコロナにおける勝ちパターンはファン化&即戦力**

セミナー内容① 縮小する市場で勝ち続けるためには、集めるお客様の質にこだわる!  
ウィズコロナ時代の住宅会社の闘い方

講師 株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 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。

集客は **数**より**質**へシフトする

# 簡単「ブランド集客」戦略

住宅会社・工務店は人が来なくても**まだ儲かる!**

## オプトホーム 株式会社

集客数を追求していく時代は終わった  
自社で“建てたい”お客様のみを集める  
ポイントをお伝えします

**ココがスゴい!**

- ★インスタフォロワー **1.7万人**
- ★HP月平均流入数 **8,500件**
- ★2020年、業績昨年対比 **120%UP**



**豪華2大セミナー参加特典**

- ① プロにおける**無料経営相談**
- ② 経営者勉強会への**無料参加権利**

スマホの方はこちらからお申込みください!

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。

満員になり次第お申し込み受付を終了いたします。  
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。

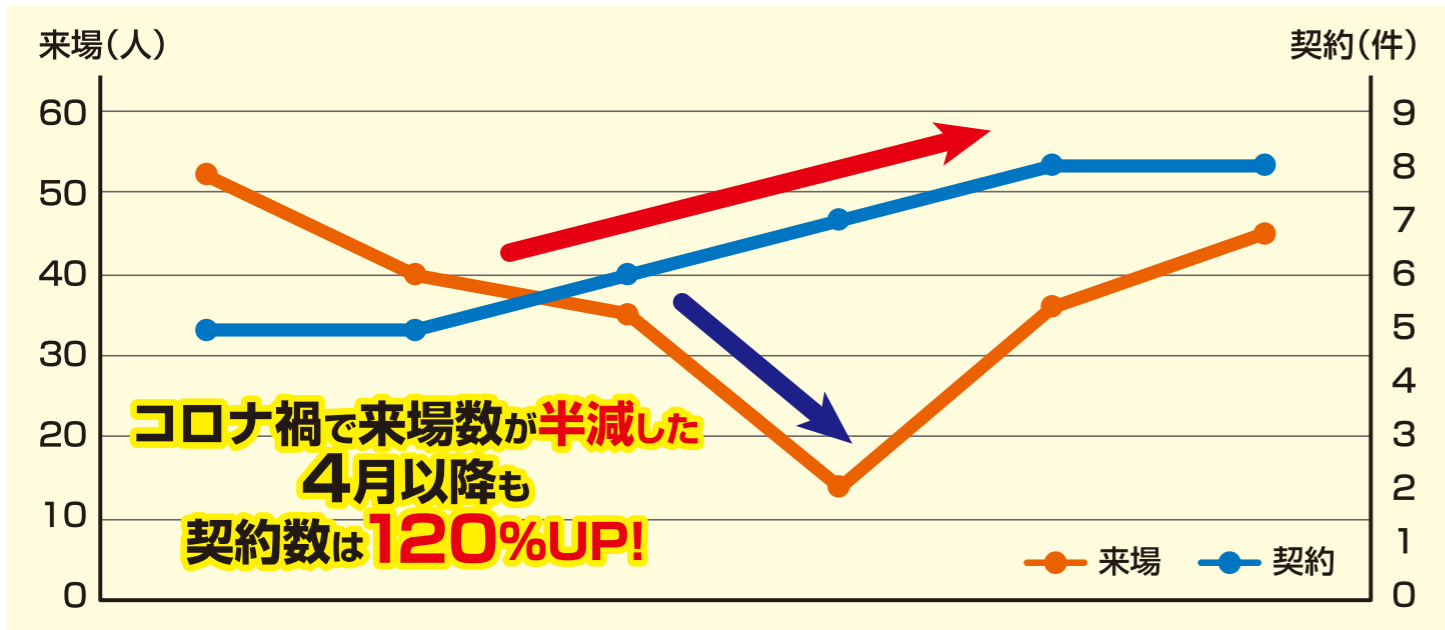
主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る  
TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 申込に関するお問合せ:藤野  
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル  
お問い合わせNo. S068215  
WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **068215**



「集客数が少ないから売上が伸びない」と思っている方」「これ以上集客数を増やす方法がわからない方」**必見!!**

# 豪華ゲストが「集客“数”を減らしても業績を上げる」方法をお伝えします!

デザイン住宅年間70棟受注!  
**オプトホーム 株式会社**



来場前からすでにファン化されている!  
見込みの高いお客様のみが来場するブランド集客戦略

## “絶対に実践すべき”4つのポイント

**POINT 1** 常時複数棟のモデルハウス所有でファン化されたお客様の完全個別案内が可能!

異なるデザインパターンのモデルハウスを、常時複数棟所有することで、同一時間枠での個別案内が可能!

**POINT 2** 来場前からファン化させるためのSNSの投稿頻度は1日3回が理想!

1日にフィードを1回・ストーリーを2回投稿することで、来場前からファン化させることに繋がる。

**POINT 3** また見たくなるHPは20邸以上の施工事例と毎日更新のブログが必須

HPの閲覧率の約6割を占めるブログと施工事例ページの充実が、ファン化させるHPへの絶対条件!

**POINT 4** 必要なことはターゲットの絞り込み!徹底したライフスタイル訴求

集客“数”を減らしながらも受注が上がるのは、ターゲットを絞り込み、そのターゲットに刺さる広告をするから!

これら4つのポイントを実践している経営者様が今回のセミナーの**ゲスト講師**です!



**特別ゲスト講師**  
オプトホーム 株式会社  
取締役企画室長 **田辺 弘幸氏**  
創業以来1,500棟以上の施工・販売実績を誇る、地元山梨に根ざしたデザイン住宅会社。家・街をつくるということは、そこに住まうご家族の暮らしをつくるということ。お客様との夢を共有し誠実に、また情熱をもって、多彩なニーズにも対応できる住宅とサービスを提供している

こんな経営者様は、是非ご参加ください

- ✓ 見学会の開催が思うようにできず**困っている**
- ✓ コロナショックで集客が**激減**
- ✓ これ以上、集客数を増やす取り組みが**思いつかない**
- ✓ チラシからの集客が**減少**してきている
- ✓ WEB集客に取り組んでいるが**効果が出ず**に困っている