

集客が5倍
に増えた!!

平屋の集客



集客50組から
230組までに
増えました!!

株式会社かねこ工務店
代表取締役社長 金子 正勤氏

約半数が今まで
来なかった建替え客
でした!

湯沢開発株式会社
代表取締役 高橋 正明氏

平屋とわかるとチラシでも
沢山集まります

株式会社幸三建設 平屋事業部部長 海野高稔氏

WEB広告で
毎月20組以上
呼んでいます

岸本建設株式会社 代表取締役 岸本 浩二氏

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。

主 催
明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

平屋住宅成功事例公開セミナー

お問い合わせ NO.S072427

WEB開催: 2021年5月25日(火)・6月4日(金) TEL: 0120-964-000 平日9:30~17:30

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

お申込に関するお問合せ(中田)
内容に関するお問合せ(酒見)

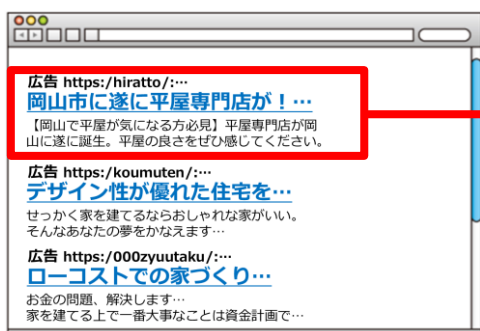
WEBからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓にお問合せNo.の[072427]を入力ください。)

低予算でも集まるWEB広告

平屋は検索されやすく、簡単な広告でもクリックされます。更に平屋に特化したサイトは弊社くらいなので、クリックした人は興味を持って来場してくれます。オープン時は55組、その後も毎月20組以上の方に来ていただいています、1組集めるのに1万円もかかりません！

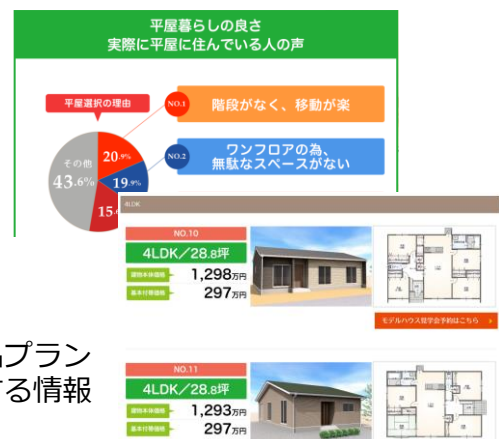


岡山県岡山市
岸本建設株式会社
代表取締役 岸本 浩二氏



▲地元で平屋を売っているとわかる
広告文で、平屋が欲しい人をサイト
へ誘導することに成功！

▲サイトを平屋に特化することで、
平屋が欲しい人は『一度は行って
みよう』と思ってもらえるように



チラシのポイントは “平屋”だと一目でわかること

チラシなんてもう古いと言われていますが、うちでは毎月20組のお客様がチラシで来てくれます。平屋と大きく打ち出すだけで平屋希望の方が反応してくださるんです。パースも載せていますが、文字の方が効果があるようです。



三重県津市
株式会社幸三建設
平屋事業部部長
海野高稔氏



▶実際にまいているチラシ。
オープン当初から平屋を大きく書くことは変えずに徹底している

過去初!! 建替え客だけで20組以上が来場!

一番驚いたのは集客力。人口4万人の小さな町なのに、短い期間で55組ものお客様が来場されました。平屋が欲しい人はもちろん、建替え希望や2人暮らしで小さい家を希望など、過去出会えなかった方も沢山いました。オープン間もないですが、いきなり5棟受注でき、今後が楽しみです!!



秋田県湯沢市
湯沢開発株式会社
代表取締役 高橋 正明氏



▼豪雪地域である湯沢市の地域性に合わせ、エアコン1台でも家中あったかな空気循環システム採用した高気密・高断熱・オール電化の平屋モデルハウスを建築。来場されたお客様からは「これがそのまま欲しい!」とのお声を多数いただき、大好評です!



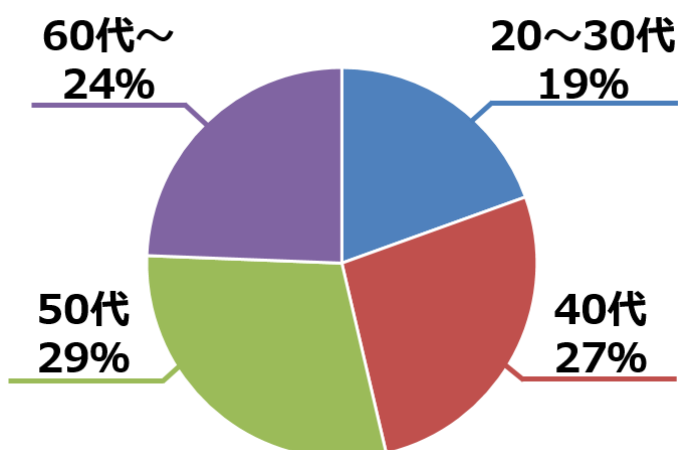
【来場客データ】

(1)建替え客が全体の50%

建替え客50%

土地無し客50%

(2)年齢層はミドル・シニア層がメイン



年間集客50組から230組へ成長! 営業マンのスケジュール帳は 商談予定で真っ黒に埋まりました

滋賀県彦根市 株式会社かねこ工務店
代表取締役社長 金子 正動 氏



もともとは、毎年16~18棟が限界だった私たちですが、

2年前に**年間32棟契約を達成**。

さらに**昨年度も好調で、38棟まで成長**できました。

毎年20棟の壁を越えられずにいた私たちが、大きく体制も変えずに
どうして爆発的に契約を伸ばせたのか、、、?

答えは単純です。**平屋で大量集客に成功したからです。**

平屋を始めて2年、

毎年230組以上の新しいお客様が来場しています。

2階建てでは50組しか集まらなかった会社です。

皆さんも、もし平屋を建てるお客様がいたら、
必ず見学会をさせてもらってください! きっとすぐに集客できます!

ただし、200組以上集めようと思うと少し工夫がいります。

そこで今回は私が実践した

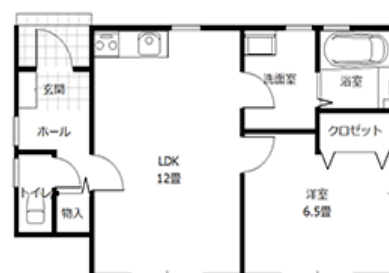
「平屋で爆発的に集客を増やす方法」をお伝えします。

まずは『**10坪からの平屋専門店**』という少々極端な商品を企画して、10坪から30坪まで計30点の規格プランを用意しました。

どうせやるなら「**平屋と言え、かねこさんだよね**」

って思われたいけど、平屋ってやっぱり大手メーカーさんの印象が強いので、

彼らがあまりやらない**コンパクトな平屋を取り揃える**ことで差別化しようと思ったのです。



次に、お客様に平屋のイメージを伝えるため、モデルハウスを建てました。

正方形や長方形のプランだとどうしても外観が質素になってしまうので、

凹凸のある23坪 3LDKのプランで建てました。



そして、町中に知らせるため、**平屋というワードで目立つ**ことに。

手始めに交通量の多い場所に、足場幕や看板を合計で4か所に設置しました。

また、**チラシやホームページも平屋に特化して**、
これまでのとは別で新たに作りしました。



▲平屋専用のホームページ。トップページではモデルハウスのオープンを大々的に告知



▲見学会の告知用チラシ。裏面には平屋のプラン情報を複数掲載



◀交通量の多い交差点前に看板の代わりとして現場用の足場幕を設置



▲地元でもメインのロードサイドに看板を設置

こうして平屋のモデルハウスが2019年3月にオープン。

結果はオープン3ヶ月で90組の集客。

毎月30組の集客と想像以上の大反響です。

しかも、冷やかしか飛び込みではない、

事前にわざわざ来場予約をする

真剣なお客様ばかりです。



▲事前に来場予約されたお客様の名前が書かれたウェルカムボード

おかげさまで、見学会前日までに当日の予定は新規商談の予約でパンパン。

毎月ひとケタ集客だった私の会社にとって夢のような結果でした。

最終的に、年間230組の集客を達成しました。

しかし、数もさることながら、

特に驚いたのは、平屋の集客効率の高さです。

まず、**結局建てたモデルは1年でこの1棟だけ**でした。

経験上、後半は来場が減るかなと思っていましたが、集客は止まりませんでした。

また、毎月の販促も立ち上げ当初はチラシだけでしたが、

平均2000枚まけば来場がありました。

ちなみに、去年はWEB広告にもチャレンジしましたが、

1組あたり1万円で集客できました。

当初は、販促にあまりお金をかけられなかったので、

この効率の良さにはだいぶ助けられました。

「どうやってお客様を集めるか」

これは経営者様であれば、永遠の悩めるテーマなのではないでしょうか。

以前の私もその一人でした。

そんな中でも平屋は特にお客様を集めやすい商品です。

やり方さえ間違えなければ、

平屋に反応して、沢山のお客様がご来場されます。

ぜひ私の取り組みを参考にしてもらえれば幸甚です。

集客に困らない平屋 でも営業になると…

集まるお客様を確実に契約する
かねこ工務店様の営業手法の秘密



(株)船井総合研究所 建設支援部
建築グループ

酒見 周吾

ここまでお読みいただいたあなたもきっと

「このやり方ならお客様が沢山集まりそう…！」とイメージできたと思います。

そんな方に向けて、私からはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ、

『金子社長より特別講演！

平屋で受注を増やすポイント大公開セミナー』です。

「集客できるのは分かったから、別に聞かなくても
大丈夫でしょ」と思った方、要注意です。

実は多くの会社がつまずくところでもあるのですが、

平屋は集客できるけど、受注が難しい商品なのです。

理由は、来場者は必ずしも平屋が欲しい人ばかりじゃないこと

そして、土地探しや設計、資金と、何から何まで2階建てより面倒だからです。

そのため「平屋もいいけど、まあ2階建てでいいか。それなら他社でもいいよね」と
自然と妥協し、競合に流れてしまうのです。

かねこ工務店様がすごいところは、集客を毎年200組以上集めていることだけではありません。

営業を通して契約までつなげられていることなのです。

一般的に平屋の契約率は、約7%以下、

つまり200組集められても契約は月1棟前後なのですが、

かねこ工務店様は約14%で他社と2倍の

成果をあげられています。

かねこ工務店様の営業手法について少しだけお伝えしておく、商品売り込むのではなく、

- ・2階建てではなく、平屋で建てるべき理由
- ・難しいからこそ、平屋に強い会社と建てるべきこと

をわかりやすく中立的に解説できたから、平屋だけで30棟以上の受注に成功しているのです。

また、真っ赤な販促ツールからローコスト商品を使っていると思われがちですが、

実は、**平均請負単価1700万円**と品質も決して妥協しておらず、

粗利率も30%をキープされています。

こうした平屋を受注して、売り上げを伸ばすための
営業や商品のポイントも金子社長直々に解説してもらいます。

■特別ゲスト講演

平屋だけで年間集客230組・契約棟数32棟！
平屋専門店立ち上げの秘密

株式会社かねこ工務店 代表取締役社長 金子 正動 氏

- ・「10坪からの平屋専門店」立ち上げのポイント
- ・全30プラン 若者からシニアまで欲しがる平屋の商品ラインナップ
- ・平均単価1700万円、粗利率30%で売れる商品設計術
- ・ポイントは“平屋で目立つ”こと！ 毎年200組以上集める集客術
- ・今どき紙!? 2000枚でお客様がやってくるチラシのポイント
- ・15万円で毎月12組以上集まるWEB広告の運用手法
- ・「平屋」で検索されて一番に表示されるホームページのポイント
- ・契約率14%！来場から受注までつながる営業フロー設計
- ・業界未経験の若手でも平屋が契約できる！
“2階建てと平屋を比較する” 平屋の営業トーク

など

ここ最近で平屋を始めているものの、契約までなかなか結び付かないと

多くの会社様からご相談をいただいております、今回無理を承知でご登壇をお願いしました。

毎年20棟を越えられなかったかねこ工務店様が、平屋で躍進できた軌跡やノウハウが聞ける、大変貴重な機会となります。

少しでもご興味のある方は、ぜひご参加いただければと思います。

当日ご参加いただけることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 建築グループ

酒見周吾

平屋住宅成功事例公開セミナー

■開催日時:2021年 5月25日(火) 13:00~15:30 (ログイン開始:12:30~)

6月 4日(金) 15:30~18:00 (ログイン開始:15:00~)

■開催方法:オンライン開催(テレビ会議システムzoomを使用)

■ 講座	
第1講座 ゲスト講座	■ 平屋だけで年間集客230組・契約32棟 平屋専門店立ち上げの秘密 株式会社かねこ工務店 代表取締役社長 金子正動氏
第2講座	■ 【2021最新!】平屋成功事例大公開 ~全国の売れている平屋ビルダーの成功事例をお伝えします~ 株式会社船井総合研究所 建設支援部 建築グループ 酒見周吾 岸本建設(株) 様: 少額で20組以上集めるWEB広告のポイント (株)幸三建設 様: 平屋と書くだけで集まるチラシ作成のポイント 湯沢開発(株) 様: 建替え希望者が殺到! 高断熱平屋モデルハウスの特徴紹介 …など その他好調企業の取り組みもご紹介!
第3講座	■ 平屋で集客を増やし、契約を伸ばす方法解説 ~あなたの会社が平屋で成功するためのポイントをお伝えします~ 株式会社船井総合研究所 建設支援部 建築グループ マネージャー 竹田忠功
■ 船井総合研究所のご案内	
【株式会社船井総合研究所】 中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。船井総研オフィシャルサイト http://www.funaisoken.co.jp	

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。

平屋住宅成功事例公開セミナー

お問い合わせNo. S072427

開催要項

オンラインにてご参加

日時

2021年 5月25日(火)

お申込期限: 5月21日(金)

開始

13:00 ▶

終了

15:30

(ログイン開始12:30より)

2021年 6月4日(金)

お申込期限: 5月31日(月)

開始

15:30 ▶

終了

18:00

(ログイン開始15:00より)

※本講座はオンライン受講となっております。

※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。

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格

税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格

税抜 8,000円 (税込 8,800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きます場合がございます。●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。

●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。

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。受講票はWEB上でご確認ください。

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.072427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: 中田 ●内容に関するお問合せ: 酒見

お申込みはこちらからお願いいたします

5月25日(火)オンライン

お申込期限: 5月21日(金)

6月4日(金)オンライン

お申込期限: 5月31日(月)

全日程
お申し込みはコチラ

