

ウチの会社、集客の費用対効果悪い?と薄々お気づきの方

住宅会社の販促コストを最適化する

大公開!!

アイワホーム 株式会社

販促費が1/2で反響1,000件増!



来店300件増!



有限会社 桃栗柿屋

インスタ広告で年間300組

来場単価は、
1組あたり20,000円



オフィスエイト 株式会社

チラシを7割減らして 集客2倍!

パートさんの活用でチラシ効果を最大化!



集客事例

日時 2021年 6月1日(火)・13日(日)・18日(金)・25日(金) 10:00▶12:00 (ログイン開始9:30~) オンライン開催

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

集客事例大連発セミナー

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

お問い合わせNo.S073200

お申込みに関するお問合せ:中田
内容に関するお問合せ:室伏

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。)→ 073200



オフィスエイト

株式会社

代表取締役 鈴木和也 氏

「10万部チラシを撒いて、2組はさすがに…」

チラシを撒いても 新規集客2組

「土日で新規2組です」
やっぱり今回もダメ。
実は、今回は年内最後のイベント。10万部のチラシを撒いただけに2組はキツイ。

1人の顧客を呼ぶために、ざっと40万円以上かけてしまったこともある。その結果、現場に待機する営業マンの中には、2か月以上アポイントがないメンバーも。

オフィスに戻ると、新規顧客の対応ができない若手営業マンが、過去客ファイルを開いてテレアポしてました。そんな営業マンの背中には、全く元気がありません。

自社ポスティング への切り替え

でも、悪い要因を調べていると、ポスティング会社がちゃんと撒いていないことが判明しました。

あとは業者に依頼すると、他の会社との抱き込みも発生する。そのため、お客様の手元に届いても見られずに、まとめて捨てられている状況が起きていたんです。

そこで配布の管理や、抱き込みを防ぐために、



↑当時撒いていたチラシ

自社でポスティングを行うことにしました。

スタッフはすぐに集まりましたが、配布エリアが課題でした。

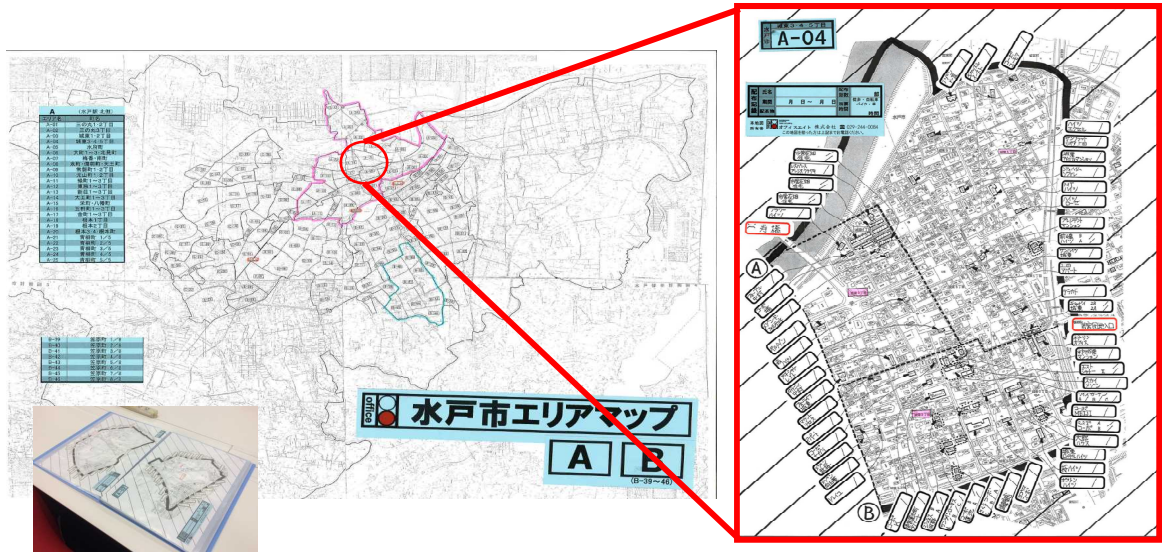
エリアを絞り、配布数を把握しなければ外注の時と同じため、まずは自作で地図を作成。次に集合住宅だけを計測、配布枚数や、効果的な配布ルートなどを地図に落とし込みました。



↑配布ルートをもとめた冊子

また、配布エリアや枚数を指示する監督者もパートから選びました。

反響があったエリアは集計しているので、配布



↑配布枚数をまとめたエリアMAP

した方にお礼金を渡したり、月に1度ランチ会を設けることで士気も高めて準備万端。

結果、チラシの部数は12万部から3万部まで落とした中、集客は2倍以上に増えました。

コストは同じで2倍以上の来場

今でも地図のブラッシュアップは日々行い、自社独自の地図を作成。3000部で1組の反響を記録しています。

チラシのコストを4分の1近く落とすことに成功したため、余った販促予算をHPのリニューアルやWEB広告に投下、更なる費用対効果の改善を目指しています。



↑リニューアルしたHP



↑今まで作成した集計資料

有限会社 桃栗柿屋

統括責任者 木田幸宏氏



「チラシの反響率低下を認めたくなかった…」

チラシを1万部
撒いて1組

今までは、チラシから月20組ほど新規顧客を集めていました。

それが、2019年の9月ごろから10組を超えない月が連続して出るように…。

できる限りの対策は全て行ったつもりです。配布エリアは元々商圏全域のため、枚数や紙面、サイズ変更など。それでも効果はほとんど現れず。

今までチラシからの集客に頼りきっていたので、**チラシの反響率低下は認めたくなかったです。**

気づけば、1万部撒いて1組にまで悪化。

インスタ広告で
月30組来場

そこで思い切り、チラシから**グーグル広告やインスタ広告へシフト**しました。販促費は増やさず、チラシの配布エリアや枚数をかなり絞り、浮いた費用を全て投下しました。

博打でしたが、**インスタ広告が2万円で1組の来場単価**、月30組の来場に戻りました。



↑モデルハウスイベントの時

ターゲットの絞り込みがポイント

船井総研さんから「インスタ広告をやりましょう」と提案された時、最初は半信半疑でした。

でも、私たちが狙う客層は30代が中心のため、ユーザー層と一致しており、試しにやってみることに。

すると、**チラシと同じ販促コストで、12万人にイベント告知され、来場単価は2万円**で1組。

インスタ広告は配信先を詳細に絞れるため、家づくりに興味ある顧客に集中して配信を行うことができた。そして、この機能は他の広告には備わっていない。

地域 ① 地域:
・ 日本

年齢 ① 26 - 64

性別 ① すべての性別

詳細ターゲット設定 ① 次の条件に一致する人:

- ・ 興味・関心: 一戸建て、マンション・アパート、住宅ローン、建設、住宅地、不動産または建築
- ・ 業種: 建設

↑ 広告の設定で地域や年齢、性別、ターゲット層の趣味などを絞って配信することが可能。



↑ 新築のインスタ広告

今では不動産部も、インスタ広告を始めています。こちらは物件のメリットを打ち出した画像を作成、運用することで1万円〜1組の反響を獲得することができています。

新規集客が安定した後の展開

費用対効果がかなり改善したため、チラシに使用していた販促費を看板などに投下、別方向から認知度を上げる取り組みも行っています。

今期は50棟受注までの流れが見えており、新社屋にも移転。社内では笑顔が絶えない会社になりました。これも新規顧客を確保できているからこそ、だと実感しています。



↑ 着工中でも目立つように



↑ 新店舗の外観写真

→ 不動産のインスタ広告

東近江エリアで不動産取扱物件数No.1
～限定1棟公開中～

聖徳中学校まで 徒歩 **5分**

限定1棟

東近江市 聖徳町 **販売中**



アイワホーム 株式会社

代表取締役 竹中徹郎 氏

「これ以上集客は増えないと思っていた…」

解決のヒントは 土地情報フェア

アイワホームは、地元吹田で過去14年ナンバ1です。昨年も70棟のご契約を頂きました。

ただ：課題として、これ以上集客を増やす方法が見つかりませんでした。

チラシは毎月20万部以上配布、ポータルサイトにも毎月150万円以上の費用をかけている。

このままではまずい：何か良い手はないかと思つた時、ヒントになったのは定期的に開催して「土地情報フェア」というイベントでした。

土地情報フェアとは、人気エリアの土地情報を

かき集め、1日限りで公開するイベントのこと。

土地探し客の 呼び込み

大阪の中でも、吹田は非常に人気のエリア。そのため、1日で20組以上の来店があつた。元々ウチは土地情報には自信があつたため、ある仮説が浮かんできた。

「土地探しから家づくりをする人の窓口を作れば、もっと集客が増えるんじゃないか」

そこで始めたのが物件情報サイトでした。



↑当時の土地情報フェアのDM

セールスオート メーションの導入

サイトは作ったのですが、「**反響を来店に結びつけるためには何かしらの工夫が必要**」と思った。

そこで導入したのが、**セールスオートメーション**というシステム。物件情報サイトとセールスオートメーション：この相性がすごく良かった。

導入して1か月。あっという間に77件の反響を獲得できた。正直ここまでは予想通り、しかし驚いたのはここからだ。なんとそこから30組の来店を獲得できた。

反響からの来場率は普通20%ほどのため、倍近い数値を記録した。

お客様の気になる ことを事前に把握

セールスオートメーションを入れたことで、お客様がいつ、どの物件を何秒見たかが分かるようになりました。

これは、お客様と電話がつながりやすい時間帯の把握を意味している。

が吹田市西宮千重 南千重 駅より徒歩4分 入居者の徒歩4分 吹田市山田1丁目5500円4S LDK 中古 売買一戸建て 不動産情報 吹田市の土地情報センターを開覧しました 2020-08-09 22:24:17 滞在時間: 00:01:30 ページを確認
が吹田市山田西宮千重の売買一戸建て (キーワード: 吹田市山田西1丁目) 不動産情報一覧(07/16日更新) 吹田市の土地情報センターを開覧しました 2020-08-09 22:24:13 滞在時間: 00:00:03 ページを確認
が吹田市山田西宮千重の売買一戸建て (キーワード: 吹田市山田西1丁目) 不動産情報一覧(07/16日更新) 吹田市の土地情報センターを開覧しました 2020-08-09 22:24:13 滞在時間: 00:00:03 ページを確認
が吹田市五月が丘北周辺の売買一戸建て (キーワード: 吹田市五月が丘北) 不動産情報一覧(07/16日更新) 吹田市の土地情報センターを開覧しました 2020-08-09 22:23:50 滞在時間: 00:00:00 ページを確認
が吹田市五月が丘北周辺の売買一戸建て (キーワード: 吹田市五月が丘北) 不動産情報一覧(07/16日更新) 吹田市の土地情報センターを開覧しました 2020-08-09 22:23:50 滞在時間: 00:00:00 ページを確認

↑お客様のHPの動きが時系列でわかる

また、お客様に合わせて、様々な内容のメールを送るため、メールを開封したか、添付したファイルを開いたか、どうかも事前に知ることができた。

「どのお客様に、どんな内容で電話をすればいいのかわかる」とは、全てシステムが教えてくれた。

おかげで、**毎月80件、来店は30組近くまで増加**。しかも、**1組の来店にかかる販促費は以前の半分です**。

最近では、新店舗も建てました。立ち上げから半年で21棟契約。全ては今までの現場見学会、ポータルサイトとは全く別の入り口からです。

顧客の皆さま
送信者の氏名です。
いつもご利用いただきありがとうございます！
今回は会員である顧客の姓様に、
最新物件情報をお送りします。
最新物件情報はこちら
もし一つでも気になる物件がありましたら、
8/8(土)、9(日)、10(月)の「GO TO 土地情報センター」【夏のおうち探し祭】にてご相談ください。
これらの最新物件を大公開・ご案内します。
夢のマイホームを見つけ、最高の思い出にしましょうね。
詳細はこちら
尚、吹田市の土地情報センターでは、スタッフのマスク着用、アルコール消毒を徹底させていただいております。
新型コロナウイルス感染症拡大の現状を考慮して、
お客様の安全を最優先に考え、安心してご来店いただけるよう、
衛生ポリシーを定め、完全予約制・個別対応にてお客様をお迎えさせていただきます。
※感染予防はこちら
当日にその物件に申し込みが入る可能性がありますので、
お早めにご連絡いただけますと幸いです。

↑送付したメール内容



↑新店舗の外観写真



↑物件情報サイト

既に150社の経営者様が実証済みの方法

販促コストはそのまま、 2倍以上の集客になる方法 をお伝えします!!



株式会社船井総合研究所 建設支援部

室伏大祐

ここまでお読みいただき、
ありがとうございます。

手元に届いたこの小冊子
レポートを手に取り、ここ
までお読みいただいたあな
たは、きつと「**集客**」につ
いてなんらかのお悩みをお
持ちのことと思います。

そこで単刀直入に申し上
げます。今回のセミナー
テーマはズバリ、

『**販促コストはそ
のまま、いかに
2倍以上の集客を
実現するか**』
です。

といつても、これまで
あなたが一度は目にしたこ
とがあるような、コンサル
タントが小難しい概念論だ
けをお話するセミナーでは
ありません。

明日から何か少しでも実
践していただくために、
これまでに私たち建設支援
部が現場で培ってきた、
集客事例の集大成を当日に
お伝えするセミナーです。

そして集客のストレス
から解放され、営業マンが
面白いほど契約をあげる
こと。「お客様と会うこと
さえできれば」とお考え
の経営者の方は必見です。

すでに**150社以上で、実際に取り組んでいただいている内容**ですので、
「ありがちな「集客はこうあるべき」や
「こうして成功した」という抽象的な
話で終始するつもりはありません。」

このチャンスを手にするための投資
ですが、オンラインセミナーのため、
わずか**11000円（税込・一般価格）**です。

本来は、通常のコンサルティングを
受けて頂いた後にお伝えするノウハウ
です。そのため、この価格がいかに破
格であるかはお分かりでしょう。

全国150社以上のノウハウを全て
公開するセミナーは、今回が最初で
最後になります。今こそ一歩踏み出す

時ではないでしょうか。あなた様のご
参加を楽しみにしています。

株式会社 船井総合研究所 建設支援部

室伏大祐

【追伸】

「ウチのホームページって、来場予約
や資料請求すらないんだけど・・・」
「チラシを20000部撒いて1組も
来場がないんだけど・・・」
「WEB広告やチラシ、SNSはやっ
てるけど何の媒体から何組来てるかわ
からない・・・」
という方はご安心ください。対策を簡
単にお伝えできる準備はできています。

【全国**150**社から厳選！成功事例を一部公開】

神奈川県

LINEから年間**300**件の反響を獲得

した驚きの方法とは？！

埼玉県

コロナ禍で集客2倍

資料請求が月**20**件以上来る秘密を大公開

島根県

広告費0円で月に**5**組来場させる**WEB**戦略とは？！

宮城県

初回から自社に惚れ込んだお客様が来る、

YouTube戦略

三重県

インスタを投稿しているだけ

で来場に繋がる**SNS**戦略とは？

北海道

自社の

動画を投稿することで来場につながる**VSE**対策

千葉県

チラシもWEB広告もやらずに月**10**組

が勝手に集まる店舗集客の仕組み！

千葉県

建築中

の現場を見ると、つい来場してしまう画期的な方法

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。

集客事例大連発セミナー

お問い合わせNo. S073200

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加	お申込期限：5月28日（金）
	2021年6月1日（火）	開始 10:00～12:00（ログイン開始09:30より） 終了
	オンラインにてご参加	お申込期限：6月09日（水）
	2021年6月13日（日）	開始 10:00～12:00（ログイン開始09:30より） 終了
	オンラインにてご参加	お申込期限：6月14日（月）
	2021年6月18日（金）	開始 10:00～12:00（ログイン開始09:30より） 終了
	オンラインにてご参加	お申込期限：6月21日（月）
	2021年6月25日（金）	開始 10:00～12:00（ログイン開始09:30より） 終了
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。受講票は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.073200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：室伏
------	--

お申込みはこちらからお願いいたします

6月1日（火）オンライン
申込締切日 5月28日（金）
6月13日（日）オンライン
申込締切日 6月9日（水）
6月18日（金）オンライン
申込締切日 6月14日（月）
6月25日（金）オンライン
申込締切日 6月21日（月）



集客事例大連発セミナー

日時：2021年6月1日(火),13日(日),18日(金),25日(金)

会場：オンライン

時間：10時～12時(ログイン開始：9:30～)

■主なテーマ

- 販促コストを変えずに2倍以上の集客数を目指す

■講座

第1講座	■住宅業界の経営者が知っておくべき業界動向 ※住宅業界の時流から中小工務店の取るべき戦略をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 建設支援部 建築チーム 室伏 大祐
第2講座	■【2021年最新版】集客成功事例大公開 ※販促効率を最大化させる最新の集客事例を大公開いたします。 株式会社船井総合研究所 建設支援部 建築チーム 室伏 大祐
第3講座	■明日から取り組んでいただきたいこと ※第一、第二講座をもとに、 明日から実際に取り組めるよう、より実践的な内容をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 建設支援部 建築チーム リーダー 日野 信

【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>

【建設支援部】

船井総合研究所において、住宅・不動産関連ビジネスの支援を専門的にコンサルティングする社内で最大のコンサルティング集団。特に、住宅部門では地域密着ビルダーに対する即効性の高いアドバイスで、全国の会員企業・支援先企業で業績アップ支援を行っている。

■お問合せ 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）

*お申込みに関するお問合せ：中田

講座内容に関するお問合せ：建設支援部 室伏