

すぐ売れる住宅商品が欲しい方向け

無料招待

2021年
6月18日(金)
10:00~12:00
(ロゲイン開始:9:30~)

デザイン 平屋住宅

商品導入説明会

1棟粗利額550万

年間新規集客250組

年間売上4.5億

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。

研究会
説明会

平屋住宅ビジネス研究会説明会

お問い合わせNo. S074177/K034151

<主催>  Funai Soken

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
TEL: 03-6212-2931 (平日9:30~17:30)
FAX: 03-6212-2203 (24時間対応)

- お申込みのお問合せ: 山路 瑠々 (ヤマジ ルル)
- 講座内容のお問合せ: 坂内 優介 (サカウチ コウスケ)

本説明会で
公開する

最新ノウハウとポイント

営業いらずのモデルハウスを一挙公開!

お客様から「モデルのままの家が欲しいです！」という声が続出しているモデルハウスのデザインから間取り図、インテリアまで一挙ご紹介！
そのまま欲しいという声が多いため、営業マンが何度も商談を行う必要がなく、非常にスピーディに契約を上げることが出来ます。

本説明会ではオシャレに魅せるポイント、またその狙いについても詳しく解説させていただきますので、明日にでも即実践できる内容となっております。

3LDK中庭プランモデルハウス

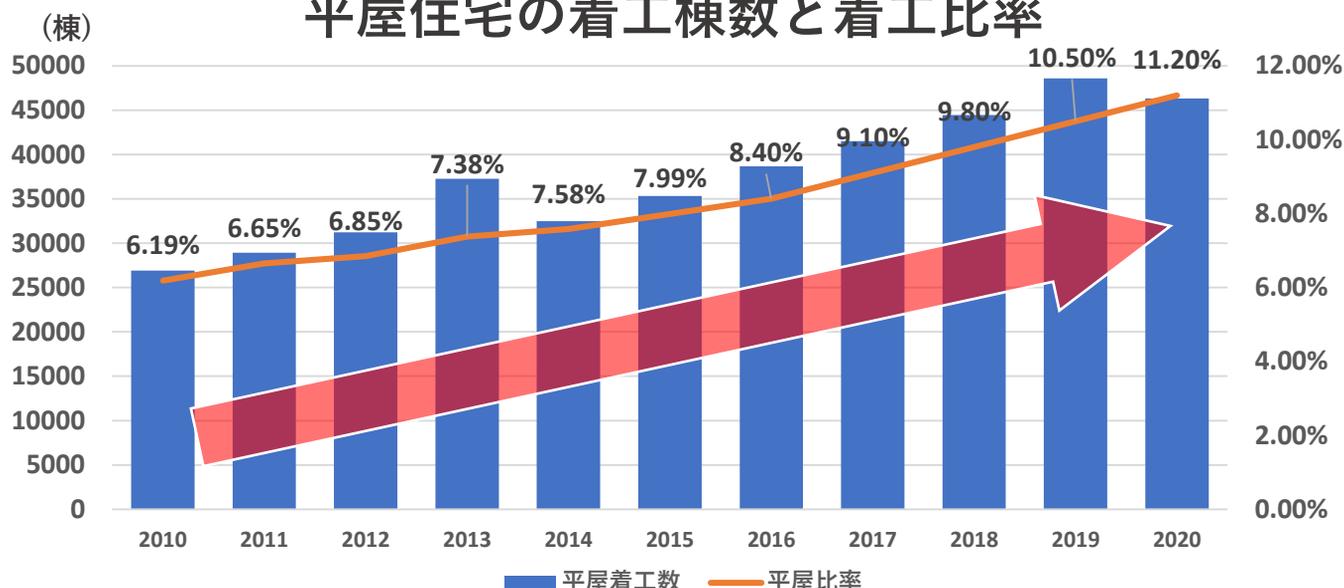


3LDK+ロフトプラン モデルハウス

なぜ平屋住宅事業で業績が上がるのか

縮小する新築市場で唯一伸びる平屋住宅市場

平屋住宅の着工棟数と着工比率



引用元：国土交通省「建築着工統計」より作成

平屋住宅事業で新たに取れるターゲット客層

- 子どもが独り立ちし、2階がいなくなった家族
- 共働きで日々の生活の負担を減らしたい家族
- 子どもとのコミュニケーションを大切にしたい家族
- 親からもらった住宅のリフォームを考えている方

少人数でも平屋住宅事業は始められる!!

① 間取りの打ち合わせ時間が半分で済む!

② 上棟～引渡しが最短2ヶ月でも大丈夫!

③ 競合がないからお客様のリードタイムが短い

表紙の成功企業様をご紹介します!



株式会社レジデンス
代表取締役

樋口 光浩氏

インテリアにこだわった 平屋で売上+4.5億円

私達が平屋住宅のブランドを始めたのは今から2年ほど前。

「今より契約棟数を伸ばすためには集客数を増やさなければ」そんな思いから始めました。請負額は1600万円～1800万円、粗利も550万円と利益率も抜群。今では会社全体の売上棟数の半分を占める主力事業になりました。

「そんなに上手くいかないだろう…」と思っている方、いらっしゃるのではないのでしょうか? その考えは正しいです。

ただ平屋の見学会を行うだけでは必ず失敗します。

実は、私達も立上げた当初は全く上手くいきませんでした。確かに、お客さんはたくさん集まりました。モデルオープンイベント2日間で40組、それ以降も常に商談テーブルは満席。ただ、オープンから3カ月経っても一向に契約は上がらない…。

平屋で契約を上げるための方法はたった1つ。「**本当に平屋が欲しい客**」を集め「**やっぱり平屋がいいな**」と思わせることです。このことに気づいたのは平屋住宅のブランドを立ち上げてから1年がたったころでした。

そのためには、来場したお客様の平屋暮らしの憧れを煽るようなモデルハウス、具体的には平屋であることを活かした勾配天井で設計をしたり、ウッドデッキを付けてリビングとつながった広々とした空間を設計するなど、**平屋のオシャレな生活を演出する必要があります**。シンプルすぎる平屋だとお客様の心は動かさません。

私達はここに注力するようになって業績をグンと伸ばしました。

今振り返ると、平屋ブランドを始めてから

- ・ 広告はチラシのみでWEB(ホームページ)の広告は0円
- ・ ホームページは「ウチの県でも建てられるか」の問い合わせが全国から来るほどの反響
- ・ お客様1人あたり、1万円で来場と費用対効果が抜群
- ・ 平屋のモデルハウスが珍しいのか、反響はほぼ毎日
- ・ 平屋を中途半端にやっている会社も多く、競合にならない
- ・ 工期も早く、監督の対応できる現場の数も増える

等、書ききれないほどのたくさんのメリットがございました。

今、住宅業界はどんどん成熟しています。新しい会社も増え、不動産業界との垣根もなくなりつつある。1つの商品だけでやっていくのは非常に難しい、何とか差別化したい、そう感じている経営者の方も多いのではないのでしょうか。

私もそうでした。創業当初からのデザイン規格住宅だけでは集客が難しい、特徴が欲しい。そう感じて立ち上げたのが平屋のブランドです。

ただ、一つだけ問題が。それは平屋の集客力がすごすぎて、我々が対応できない県外からのお問い合わせが増えてきていることです。

そこで、デザイン平屋を一緒にやっていく仲間となる会社様を募集します。

「今のままではダメだ」「何か新しいことを始めなければ」

そのような経営者の方がいらっしゃいましたら、ぜひ「デザイン平屋ビジネス」を検討してみてくださいませと幸いです。

経営者同士のノウハウ共有こそが、 成功への最大の要因

平屋住宅ビジネス研究会では、実際に成功した方法を経営者同士で共有し合うことに焦点を当てています。他社の経営者がどんなノウハウを持っているのか気になるけど、イマイチ決定打に欠けているというあなた！全国でご活躍されている会員経営者様とぜひ交流してみてください。そして、研究会で得たノウハウで次に成功体験を味わうのは、この小冊子をご覧になられているあなたです。

▼平屋住宅ビジネス研究会の様子(現地開催またはオンライン開催)



【追伸 1】

このご案内は全国の住宅会社に一齐送信しているわけではありません。デザイン平屋に取り組みばすぐに地域一番店になれるであろう会社様に絞って、お送りさせていただいております。

【追伸 2】

「参加したいけど、当日別の予定があって参加が難しい・・・」
という方も、別途ご相談ください。後日、改めてご対応させていただきます。

平屋住宅ビジネス研究会 説明会のご案内

場所：オンライン開催（zoom使用）

費用：無料（先着5名様限定）

QRコードからも申込み可能



WEBで
簡単申込！

※WEBからの申込期限：6月14日(月)
それ以降の申込は電話よりお問合せ下さい
TEL:03-6212-2931

■詳細案内

日時	2021年6月18日（金）10：00～12：00 （ログイン開始：9:30～）
内容	<p>◆デザイン平屋のビジネスモデルをご紹介！ 10:00～12:00</p> <ul style="list-style-type: none">●インテリアにこだわった背景や、意識しているポイント デザインに特化するメリットとは？●平屋住宅市場のことを詳しくご紹介！ 大手ハウスメーカーも次々参入する平屋住宅市場の魅力とは？
※休憩は随時 お取りします。	<p>◆平屋住宅ビジネス研究会お試し参加(別日)</p> <ul style="list-style-type: none">●平屋事業に取り組む会社様の情報交換会●船井総研講師による平屋住宅ビジネスの成功事例の ポイントを開設させていただきます
費用	無料（先着5企業様限定）

■お問い合わせ



株式会社船井総合研究所
建設支援部

坂内 優介

TEL

03-6212-2931

E-mail

y-sakauchi@funaisoken.co.jp

FAX:03-6212-2203

参加申込書

(24時間対応)

締切:2021年6月17日(木)17時

平屋住宅ビジネス研究会説明会

山路瑠々 (やまじるる) 宛 【TEL: 03-6212-2931】 (平日9:30~17:30) 問合せNo. S074177/K034151

下記に必要事項をご記入の上、FAXにてご送信下さい。

- (フリガナ)
- ・ 会社名: _____
-
- (フリガナ)
- ・ ご参加者氏名: _____
- ・ 役職: _____
- ・ ご参加者メールアドレス: _____
- (フリガナ)
- ・ 代表者名: _____
- ・ 役職: _____
- ・ 代表者メールアドレス: _____
-
- ・ 会社住所: 〒 _____

- ・ TEL (携帯) : _____
- ・ FAX : _____

ご質問等ございましたらお書き下さい

[]

詳細なお案内は追ってご連絡致します。

万が一、こちらから連絡がない場合は、お手数ですが下記番号までご連絡下さい。

★お問合せ

株式会社 船井総合研究所

平屋住宅ビジネス研究会説明会

内容に関するお問い合わせ 坂内優介 (サカウチ ユウスケ)

申込に関するお問い合わせ 山路瑠々 (ヤマジ ルル)

TEL: 03-6212-2931 (平日9:30~17:30対応)

FAX: 03-6212-2203 (24時間対応)

※ご記入の上、このまま送信下さい。

●本講座はオンラインでの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。

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.研究会のご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や商品の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。