

スマホ1台 0円から始められる

住宅・不動産会社のための

LINE
集客

今すぐLINEを
始めたいくなる
神奈川の
住宅会社様の例



週たった1回の簡単操作で
年間450件のお問い合わせ

WEB
開催

2021年12月6日・10日・15日 13:00~16:00
(ログイン開始 12:30より)

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

LINE活用セミナー

お問い合わせNo.S078922

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせ No.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

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。) → 078922

集客に頭を悩ませた会社が続々成功

ひと目でわかる!なぜ「今」LINEなのか?



導入費ゼロ、追加コストなしで
問い合わせ数アップ

アカウント作成費用は**0円!**

アカウント作成にお金はかかりません。お客様とのやりとりや、メッセージの配信も無料で行うことができます。使い方もほとんどプライベートのLINEと変わりません。契約後のお客様とされているLINEのメッセージのやり取りの延長で抵抗なく使えます。



既存の集客施策の延長線で
問い合わせ数を**最大化!**

友だち追加の多くは、既存ホームページから獲得します。来場予約・資料請求・会員登録などなど、既に様々な切り口で問い合わせをとっていても、+αでLINEの問い合わせを獲得することができます。
既存の広告予算で問い合わせを最大化する手段として今、注目されています!



始めてすぐに価値を実感!
“匿名”問い合わせの需要にマッチ!

導入後**1か月以内**に
問い合わせを獲得!

「気軽に匿名で問合せをしたい」お客様の需要にLINEで答えることができます。友だち追加から、問い合わせまでの導線を確立できれば、1か月以内に反響を獲得することができます。

▼開始11日後の問い合わせ通知



▼開始までに行った準備
【担当者の選定】



店長の3人が担当者

【店舗・WEBでの告知】



もう無視できない!メルマガよりも
確実にお客様に届く!

驚異の開封率**90%超え!**

メールと同じ文章を送ってもLINEの方が圧倒的に反応が良いです。メルマガで全く反応のなかったイベント案内も、LINEで送ると開封率92%、クリック率62%、予約が4件なんてことがあります。メールはもう送らなくて良いかなとお考えの会社様すらいらっしゃいます。

▼実際に配信したメッセージと予約のやりとり

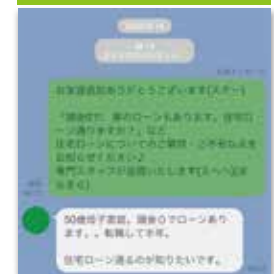


来店前に会わずに商談!
来店後**最短10日**で契約!

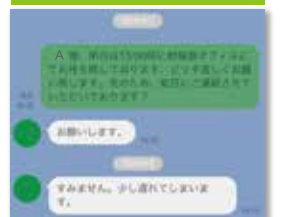
LINE上で**メッセージ**商談!

LINEでやりとりを行うことで「この会社で進めても良いかな!」と、信頼関係を築いた状態で来店いただけます。下のやり取りをご覧ください。

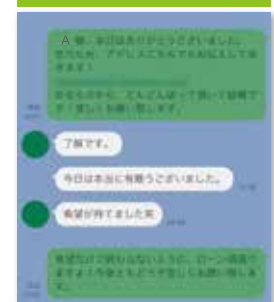
8/18問い合わせ ゼロ次商談



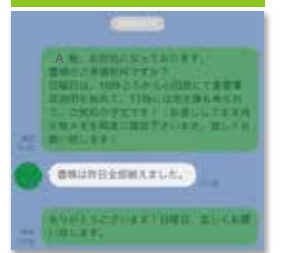
9/8 初回商談



9/8 初回商談後



9/17 契約



ほったらかし客の発生を防ぐ!
追客漏れとはもうおさらば!

追客対象は**リスト化!**

問い合わせは全体で共有できるので対応漏れはありません。「連絡しようと思って忘れてた!」も追客対象のリスト化で防ぐことができます。

ある会社様の追客リスト▶



より具体的に**実践**されている企業をご紹介!▶▶▶

本セミナーゲスト企業様

特別
講演

年間70棟の建築受注。そのポイントは LINEを活用した集客と顧客対応！

メールや電話での問い合わせに頭打ち感を感じ、LINEの活用に至りました。
最近の若い方って、電話もメールも使いません。

1年ほど前から力を入れ、

ホームページの導線や配信メッセージを作り込みました。

結果、年間450件の問い合わせを獲得することができたのです。

LINEという媒体のパワーを最大限に使うには、

文章よりも“画像”で情報発信など、LINEならではの

ポイントがあることが最近更に分かってきました。

LINE問い合わせのお客様は

「今すぐ来店するのは勇気が出なかった」だけで、

直接来店される方となんら変わりません。

顧客との接点のハードルを下げられたこと、

LINEを始めておいて良かったと感じています。

ただ、スピード勝負で、継続的なやりとりが求められるので、徹底力が必要になります。

うちでは、お客様への返信は店長、メッセージ配信は事務スタッフ担当にしています。

今後は更に客数を増やすために、LINE広告に販促費を積極的に投下します。

セミナーでは、今までの取り組みと今後更に効果的だと思い取り組んで

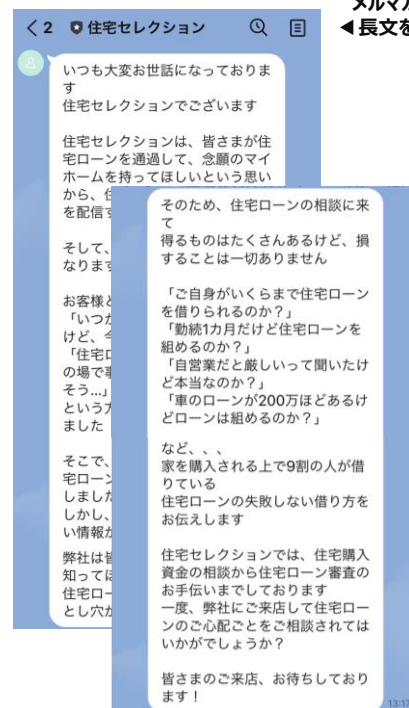
いくことをお話できる

と思っております。

住宅セクション 株式会社
代表取締役
秋元 陽介 氏

当初送っていたメッセージ
メルマガと同じ感覚で
◀長文を配信していた

最近配信したメッセージ
テキストよりも画像を中心に
配信している



◀ 平塚店の店舗写真
秦野市・小田原市にも出店し
3店舗で年間70棟、新築を
受注。

▶ 友だち追加と問い合わせ数の推移
毎月100人の友達追加
40件の問い合わせを獲得している

	友だち数	問い合わせ数
2020年1月	536	15
2020年2月	557	13
2020年3月	598	21
2020年4月	643	17
2020年5月	705	29
2020年6月	767	22
2020年7月	821	16
2020年8月	883	47
2020年9月	951	52
2020年10月	992	27
2020年11月	1,056	21
2020年12月	1,140	33
2021年1月	1,226	56
2021年2月	1,318	53
2021年3月	1,395	40
2021年4月	1,512	45
2021年5月	1,662	45

実際に取り組みされている会社様の声



株式会社 木の花ホーム
代表取締役
早乙女 正 氏

実際にお会いする前に、LINEのお客様は
“ウチで建てたい”と決めてくれるんです。

新規のお客様の問い合わせ窓口としてLINEを利用しています。

LINEが使いやすい点は、LINE上のやりとりで

ほぼウチに決めた状態でご来場いただけること。

LINEで初回商談と同じ濃さのやり取りをしているので、

来場後の対応が非常に行いやすいです。

**新人営業マンがやり取りしていますが、
やり取り全てが見れるので管理が楽**です。

今後は、LINE広告に予算を移し、

問い合わせを増やしていきたいと思います。



▲
栃木市の本社写真
住宅事業に加え、
リフォーム・不動産事業を展開
来年100周年を迎える



▲運用しているLINEアカウント

ホームページや、チラシで
LINEの存在をアピールしている ▼



株式会社 高勝の家
店長
伊藤 達弘 氏

電話やメールでは難しいラフなやりとりで
お客様にアプローチできています

資料請求した方を来店誘導するのは難しいため、

まずはLINEに登録してもらうお願いをしています。

「会うのは嫌」と言われるお客様でも、LINEには登録してくださいますし

やりとりを通して、前向きな反応をしてくださることが増えています。

短文のメッセージや、スタンプなど、

ライトなコミュニケーションツールとして重宝しています。

今は手動のやり取りが中心ですが、

これからは自動で返信してくれる機能を使って、

オペレーションを仕組み化していきたいです。

▶
デザイン住宅ブランド
ブレインホームの
ホームページ



▶
アカウント開設当初は
Instagramでも告知
SNSを組み合わせて、活用している



あなたの会社が お客様との接点において 今、真剣に考えるべきこと



皆様こんにちは。株式会社船井総合研究所の宇野智子です。

ここまでお読みいただきありがとうございます。

With コロナによって「会わないこと」が前提となった昨今において、
お客様が住宅会社に足を運ぶハードルが上がっています。

「色んな会社を見て、回ってから絞り込む」から「ネットで絞り込んでから来場する」
への変化が加速化していることは、皆様もお気づきのことでしょう。

さらに、ネットを見て回ったお客様の次の動きは、その会社の“資料請求”を申し込みます。
こうなると、皆様のような住宅不動産会社様は、まず電話をかけて、もしくはメールで来店誘導
をすることに、営業様の動きとしてはなっていることでしょう。

そうなってくると、非常に大事になってくるのが、いかにお客様が皆様のご連絡に
対応してくれるか。そして、他の会社よりも早く接点を持てるか、ということになります。

そこで・・・今後の顧客との接点において、活用していく必要があるのが、LINE
であると考えています。

LINEは月間8,800万人（人口の70%）も利用する、生活インフラとも呼べるコミュニケーション
ツールで、匿名でお客様も安心で、スピーディにやりとりすることができます。

一言お伝えしておくと、

このまま顧客との接点が変わっていかない会社は、お客様に選ばれない会社になっていく可能性があると思います。

このセミナーではコロナ禍においてLINEへのチャネルチェンジに成功し、

LINEで年間450件の問い合わせを獲得し、150件の新規面談を作り出し、

業績を圧倒的に伸ばされている住宅セレクトショップ様に

特別にそのノウハウをご講演いただきます。

ただし、単にLINEの操作や活用法をお伝えするセミナーではありません。

お客様との接点の持ち方に変化を求められる状況において、

展示場や店舗、チラシといったアナログな媒体から

更なるデジタルシフトを考える機会にしていきたいと思っています。

そして最終的には、適切なコストで顧客を集め、

来場単価・契約単価を最適化していくことが目的です。

ぜひ経営者の方にご参加いただき、

今後の戦略の1つのヒントにいただければと思います。

追伸
セミナーの特典として、明日から貴社の従業員様に
すぐにLINEを実践していただくための
簡単活用ガイドのご準備もご致しますので、ご安心ください。



LINE活用セミナー

オンライン開催 ご都合の良い開催日を選択して、WEB受講が可能です。

講座内容 &
スケジュール
(WEB開催)

2021年**12月6日** 月・**10日** 金・**15日** 水

時間は全日程13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)

受講料 一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) /1名様 **会員価格** 税抜 16,000円 (税込 17,600円) /1名様

講座

内容

第1講座

LINEを活用した集客の可能性と本セミナーの趣旨

- ・今さら聞けないLINEとは
- ・今LINEを活用した方が良い理由

他



第2講座

特別
講演

年間450件の問い合わせを獲得した驚きのLINE活用方法とは？

- ・モデルハウス集客をやめても、年間78棟受注！の集客戦略とは
- ・LINE問い合わせ450件を獲得するまでの道のり
- ・LINEのお客様はズバリこう！営業マンのリアルな声
- ・営業マン8人で請負契約78棟、仲介契約77棟の
超高生産性企業の描く今後の展望

他



第3講座

作るだけでは意味がない！LINEを使った新規問い合わせ獲得方法

- ・LINEを始める前に抑えたい、住宅会社のWEBトレンド
- ・全国の会社様に学ぶ、LINEの効果的な活用法
- ・LINEで新規問い合わせを獲得するための導線設計
- ・友だち数を最大化するための取り組み
- ・問い合わせを最大化するための仕掛けとは

他



第4講座

これからの工務店経営で求められること

- ・住宅・不動産業界に求められている転換とは
- ・これからの集客に不可欠なデジタル化とは
- ・令和時代に生き残る会社がとるべき経営戦略

他



日程が
どうしても
合わない企業様へ

個別にご対応いたします。下記までお問合せください。

TEL : 0120-958-270

平日9:45~17:30対応 担当：宇野智子（うのさとこ）

LINEを活用したビックリ事例が出ました！

スマホ1台、0円から始められるLINEで

年間450件のお問合せを獲得した会社様をご紹介します

住宅・不動産会社の経営者様へ

はじめまして。私は船井総合研究所で住宅・不動産会社様の建築受注のお手伝いをさせていただいております。宇野 智子と申します。

同封のレポートでご案内の“LINE活用セミナー”がいよいよ近づいてまいりました。実は本セミナー、2回目の開催となります。大変ありがたいことに、

1回目の開催後 多くの会社様からお問合せをいただき、皆様のお声にお応えする形で2回目を行わせていただく運びとなりました。

開催日は、12月6日(月)、10日(金)、15日(水)の13:00~16:00でオンラインでご参加いただけます。

事例レポートをご覧いただければ、本セミナーが人気の理由がよくお分かりになると思います。

さらに、なぜこのセミナーを“今、このタイミング”でご視聴いただきたいか、それは、with コロナ時代における皆様の会社経営に“LINE”の有効活用が必要であると、私達が感じているからです。

本誌をお読みの経営者様に、有益な情報をお伝える準備は整っております。

どうか、最後まで本ご案内をお読みいただきますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社 船井総合研究所

宇野 智子

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。

LINE活用セミナー

お問い合わせNo. **S078922**

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

日時・会場

2021年 **12月6日** (月)

お申込期限: **12月2日** (木)

開始 _____ 終了 _____

13:00 ▶ 16:00 (ログイン開始12:30より)

2021年 **12月10日** (金)

お申込期限: **12月6日** (月)

開始 _____ 終了 _____

13:00 ▶ 16:00 (ログイン開始12:30より)

2021年 **12月15日** (水)

お申込期限: **12月11日** (土)

開始 _____ 終了 _____

13:00 ▶ 16:00 (ログイン開始12:30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 20,000円(税込**22,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円(税込**17,600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、事前にご連絡ください。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 船井総研セミナー事務局宛にメール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.078922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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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: 宇野

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

12月6日(月)オンライン

申込締切日12月2日(木)

12月10日(金)オンライン

申込締切日12月6日(月)

12月15日(水)オンライン

申込締切日12月11日(土)

