

オンライン 開催

※全日程とも内容は同じです。
ご都合のよい日程を
お選びください

2022年 **4月4日** 月
13:00~16:00
【ログイン開始12:30~】
お申込み期限
3月31日(木)

2022年 **4月5日** 火
13:00~16:00
【ログイン開始12:30~】
お申込み期限
4月1日(金)

2022年 **4月7日** 木
13:00~16:00
【ログイン開始12:30~】
お申込み期限
4月3日(日)

2022年 **4月8日** 金
13:00~16:00
【ログイン開始12:30~】
お申込み期限
4月4日(月)

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

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

講座内容&スケジュール

講座	講座の内容
第1講座	全国的な集客状況と今後の戦略 ・統計データでみる2021年の振り返りと今後の予測と対策 ・業績アップのための規格住宅の高収益ビジネスモデル戦略 ・知名度も実績もゼロ、にもかかわらず285組集客した実話 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 シニアコンサルタント 西村茂和
第2講座 ゲスト講師	山口県No.1企業の規格住宅が本当に売れる理由大公開 規格住宅が売れてる会社と売れていない会社の 何が違うのか?がわかるノウハウ大公開!! 株式会社 池田建設 代表取締役 池田直人
第3講座	事例企業様に学ぶウッドショック後のこれからの戦い方 ・集客好調企業の最新事例オンパレード ・コスパ重視のゆとり世代にウケる 規格住宅が集客好調な理由 ・ウッドショックによる原価高騰時代を勝ち抜く戦略 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 リーダー 高橋秀典
第4講座	本日のポイント解説講座 山口県No.1の企業様に学ぶ 「本当に売れる規格住宅の集め方」の ポイントを解説!! 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 シニアコンサルタント 西村茂和

WEB からの申し込み

右記のQRコードを読み取り、WEBページのお申込フォームよりお申込ください。
※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
【セミナー情報をWEBからもご確認ください】 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/084326>
TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)



船井総合研究所

95%の工務店が
知らない

新常識

集客

年間

285組

安定

価格が明確だから コスパ重視の
ゆとり世代にウケる!

規格住宅が本当に
集客できる理由大公開!!

ゲスト
講師

規格住宅を立ち上げて集客絶好調!!
山口県トップビルダー
株式会社 池田建設
代表取締役 池田 直人氏

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。

【webセミナー】95%の経営者が知らない規格住宅の集客手法 お問い合わせNo.S084326

主催



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 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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。) → 084326

ウッドショック以降、次のような悩みはありませんか？

資材高騰により
受注が難しくなった
経営者

自社の商品に
課題を感じている
経営者

集客が不安定で
集客を安定させたい
経営者

地域工務店として
何をすべきか
迷っている経営者

住宅業界の
未来が不安な
経営者



コロナ禍で時代が
急激に変化

今取り組むべきはミレニアル世代向けの商品開発と全ての情報公開
地域密着型の工務店がこれからの時代、毎月の集客で苦労しないための

3つの理由

Point
1

世代が変われば求められる商品も変わる
規格住宅が最も集客できる



時代のニーズは「コストパフォーマンスの高い商品」
ただの安売りでは集客できない。価格も品質もデザインも間取りも全て納得できて、はじめて安心して来場できる。
それを実現できる規格住宅が20代～30代を中心に求められている

メインターゲットの再設定が必要です

Point
2

集客できないので「気付かれていない」から
ターゲットの認知を上げる集客法



大切なことは「やらない」ことを決めること。そして効果の高い販促媒体の見極めてそこに力を入れ、その媒体へ販促費を「集中投下」すること。それ以外はたとえ少額であってもコストをかけて「やらない」。そして伝えるメッセージを1つに限定することでブランドの認知が爆発的に進む。

いかにターゲットに認知されるかが重要です

Point
3

情報の出し惜しみをしない
来場目的を「体験と確認」に絞る



時比較検討社数が平均2社時代に突入。顧客の来場動機はリアルな体験と確認作業にシフトしている。だからこそ会社情報、商品特徴、良し悪し問わずお客様の声や口コミを公開することで、人が集まる。

来てからの楽しみでは集客できない

全国で
成功企業多数!
今話題の
DIY住宅

本セミナーでは全国の成功事例も大公開!!

商圏人口	9万人	12万人	30万人	30万人	60万人
年間集客数	158組	280組	210組	190組	740組
契約数	27棟	40棟	37棟	49棟	78棟
人員数	営業3名	営業3名 事務1名	営業2名 IC1名	営業4名 IC1名	営業9名 IC1名・事務1名

下記から簡単アクセス



競合他社が足踏みしている今がチャンス!

セミナー申し込みはこちらから

購読者数

**6000
名突破!**

住宅会社向け業績アップメルマガ

業績アップを目指す住宅会社向け
無料メルマガ購読者募集中!!

メルマガを読む“だけ”で
最短! 最速で! 業績アップを実現!
住宅業界の最新成功事例を...

無料

**メルマガで
大公開!!**

最新のビジネスモデルとは?
HPやSNSの集客事例は?
営業DXの成功事例って?
お薦めセミナー情報公開!

ここでしか書けない全国約300社の住宅会社・ビルダー・工務店様の
最新成功事例や、住宅業界最新情報をほぼ毎日配信します。
最短・最速で業績アップを目指す経営者様には、必読のメールマガジンです。
ぜひご登録ください。メールマガジンの登録・購読は“無料”です。

住宅メルマガ 船井総研

検索

今すぐご登録ください

<https://www.funaisoken.co.jp/mailmagazine/MM-014>

6000名以上の購読者がチェックする!【住宅会社向け業績アップメルマガ】

QRコードを読み取り、直接WEBページから簡単にご登録いただけます→

お問い合わせ

株式会社 船井総合研究所

Mail: toiawase-fhrc@funaisoken.co.jp (担当: 橋本)

