

住宅・不動産会社が

短期間で売上UP

誰でも今すぐできる

今まで
180の企業の皆様
にご参加いただき、
続々LINE集客を
始めています

LINE集客



攻略術

必勝法

福岡県の不動産会社



売上が
昨対**1.5倍**

茨城県の住宅会社



9か月で
+120組

大分県の住宅会社



再来場が
+70組



集客上手な住宅・不動産会社は 少しのコツで成功している

Web
開催

2022年

12月 ^木8日・^金9日・^火13日

13:00

15:30

(ログイン開始12:30~)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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

Fundai Soken

LINE集客セミナー

お問い合わせNo. S093047

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。) → 093047

集客に頭を悩ませた会社が 続々成功

当日のセミナーでお伝えする実践ノウハウを一部ご紹介!



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、既にさまざま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!

「気軽に匿名で問い合わせしたい」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



▼開始までに行なった準備【店舗・Webでの告知】 【担当者の選定】



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。



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。

ある会社の追客リスト▶



福岡県筑紫野市
不動産会社



株式会社みらいえ
代表取締役
児玉 勇市 氏

LINE導入初月で30件の新規お問い合わせを獲得

- 高価格帯のお客様と出会えるようになりました。 -

物件のお問い合わせや会員登録の他に、お客様からお問い合わせをいただく方法を考えていました。手軽に利用できるLINEにいきつき、今年の4月から導入しました。ホームページの構成を見直しLINEを設置したところ、**導入したその月から30件のお問い合わせをいただき、次の一手を見つけた**

感覚でした。LINEを導入した思わぬ効果は、

高い価格帯で物件を探しているお客様と出会えるように

なったことです。リフォームや建売の媒介が増え、

単価が上がりました。対応する営業の数も広告費用も

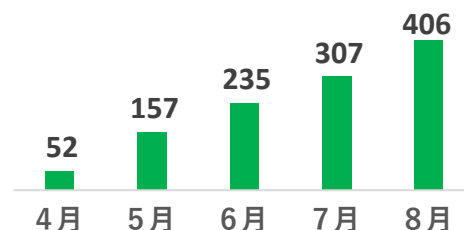
積極的に投下し、LINEのお問い合わせを増やして

いきたいと思います。

▼株式会社みらいえのホームページ



友だち登録数の推移▼



茨城県牛久市
住宅会社



MIRAIE株式会社
マネージャー
中嶋 智也 氏

毎月20件以上の新規お問合せで店舗集客倍増

- LINE商談の経験が活き、アポイント率も向上しました。 -

昨年秋に集客の拠点であるモデルハウスが公開できず、店舗のみでの集客を余儀なくされる時期がありました。この頃に始めたのがLINEです。チラシで資金相談会をうつことがあるのですが、LINEの方が相談しやすいのではないかと導入に踏み切り、**毎月20件以上のお問い合わせを**

いただけるようになりました。モデルハウスの集客は半減しましたが、店舗の集客を倍増させることができました。はじめは私が専任で担当していましたが、最近はチームで対応するようにしています。顔が見えない分、緻密な接客が

求められるのでLINE商談の経験が

通常の商談にも活き、チームの

アポイント率が20%ほど上がりました。

MIRAIE株式会社の ホームページ▼



実際のお問い合わせ内容▼

年収が少なくても
ローン通るのか知りたいです。

シングルマザーでも
住宅ローンを組むことは
可能でしょうか？



株式会社KAKUDO
代表取締役
筈原 健彦 氏

お客様と接点を持ち続け再来70組・うち10組が成約

- お客様と関係を築く上でなくてはならない存在です。 -

来場いただいたお客様に向け、LINE登録を促しています。年間180組の来場がありますが、アポイントがその場でとれるのは約10%。営業が私1人なので、工務や事務にも商談に出てもらったことが多いのです。

取り切れなかった9割のお客様を呼び戻すためにLINEを活用し、**年間70～80組のお客様にLINEを通じて再来場いただいています**。LINEの前はメルマガを送っていましたが、読まれている感覚がありませんでした。LINEではメルマガに取り上げるほどでもないコンテンツも送ることができるので、うちのことを知ってもらいやすいです。引き渡し後のお客様からも何かあったらLINEで連絡をいただくことができ、お客様と関係を築く上でなくてはならない存在です。



配信しているイベントのお知らせ▲

当日お伝えする実践ノウハウをご紹介します。

- ① 最短1時間でできる！LINEアカウントの導入にあたり必要な導線設計
- ② 毎月500件のお問い合わせを獲得する住宅会社が実践する、
問い合わせしてくれるお友だちを獲得する方法
- ③ 年間3900人の友だち数を獲得する不動産会社が実践しているお友だちを獲得する方法
- ④ 毎月50件のお問い合わせを獲得するために使うべきLINE機能
- ⑤ 週1は適切なの？適切なメッセージ配信の内容の考え方
- ⑥ 開封率90%超え！理想的なメッセージ配信の頻度と送り方
- ⑦ 契約率25%！LINE集客を行う上で押さえるべき指標
- ⑧ LINEで年間150件の商談をつくり出す会社に倣う、LINE集客の理想的な人員配置
- ⑨ 呼び込み率4割を実現するためにLINE返信で気を付けること
- ⑩ 再来70組の住宅会社が実践している、LINE追客を行う上で気を付けるポイント

皆様のご参加をお待ちしております。よろしくお願いいたします。

少しのコツが必勝法に繋がる！ LINE活用は正しい理解と知識で あなたの会社の業績UPを実現

数ある冊子の中から本書をお読みいただきまして、誠にありがとうございます。

株式会社船井総合研究所の大淵聖悟と申します。

2022年、私たち調べでは住宅不動産会社の集客数は
昨年対比で約30%と大幅な減少をしており、業界課題として非常に深刻に
とらえております。もちろん、本書を手にとっていただいた皆様も、
あの手この手と試行錯誤されているにも関わらず、

客数に頭を悩ませているのではないのでしょうか？

本ご案内は結論から言うと、そのような皆様へ「LINEの活用」を
本格的に取り組んでいただきたい、というところに尽きます。

Webサイトやチラシ、各種SNSなど、
皆様が発信する価値ある情報はその内容がどんなに素晴らしくても
中身が見られなければ伝わりません。

そして中身が見られるかどうかを左右するのが、
今の時代において、いかにお客様にとって身近な存在であるツールかどうかです。

皆様の商品や伝達のキャッチコピーが悪いということが本質の理由ではありません。

いかにお客様との距離が近いコミュニケーションが取れているか、という点が

今の時代集客には必要な要素の一つになってきます。

「LINEを活用して客数・商談件数を増やし、業績へのインパクトを最速でつくる」

聞いたところでいいますと、ハードルの高いように思われるかと存じますが、

LINEの活用で客数を増やすには、実は原理原則があるのです。

この原理原則は私たちが知る限り、

どんな市販で売っている教本にもなく、だからこそなかなか普及しておりません。

そのノウハウを今回は「**必勝法**」として掲げさせていただき、

セミナーとして開催させていただくこととなりました。

「その会社だからできるんじゃないの？」

そのような疑問符を一つ解消できる内容として、本セミナーでは

さまざまなケース・業態で活用し、成功パターンを見つけた企業を

成功事例としてお伝えさせていただきます。

さらに、成功事例だけでなく、私たちが収集してきた、

「こんな使い方は絶対にダメ」といった失敗事例も、ここだけの話たくさんございます。

つまりは、正しい使い方を知っていただき、成果を出していただく、

そのようなことを目的に今回は皆様へご参加いただきたくご案内をお送りいたしました。

「集客数が落ち込んでいる今、新たな施策に取り組みたい」、

「LINEを活用しているが思うように問い合わせに繋がらない」

といったお悩みをお持ちの社長・経営幹部の方は

ぜひご参加ください。



株式会社船井総合研究所
DX支援本部 建設支援部
大淵 聖悟

LINE集客セミナー

オンライン開催 全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程を下記よりご選択ください。

2022年

12月 8日(木) ■ 9日(金) ■ 13日(火)

時間は全日程13:00 ~ 15:30 (ログイン開始12:30 ~)

講座内容&
スケジュール
(Web開催)

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

- ・今考えるべき集客戦略
- ・住宅・不動産会社のWebトレンド
- ・LINEを活用した方が良い理由とは



株式会社船井総合研究所
DX支援本部
建設支援部 マネージャー
日野 信

第2 講座

ウチの会社はズバリこう！LINE取り組み企業のリアルな声

- ・LINE活用に至るまでの道のりと戦略
- ・LINE集客に成功している住宅・不動産会社の集客戦略
- ・営業が絶賛！LINE問い合わせがうれしい理由
- ・簡単そうで難しい？難しそうで簡単？LINE接客のポイント



MIRAIE株式会社
マネージャー
中嶋 智也 氏

第3 講座

LINE活用を成功に導くための鉄則

- ・全国の会社に学ぶ、LINE活用の成功事例
- ・LINEで新規のお問い合わせを獲得するために押さえてほしいポイント
- ・LINEで行うから意味がある！効果的なメッセージ配信
- ・LINE活用に欠かせない導線設計のポイント
- ・全国の会社に学ぶ、陥りがちな失敗事例



株式会社船井総合研究所
DX支援本部
建設支援部
大淵 聖悟

第4 講座

これからの工務店経営で求められること

- ・集客難に立ち向かう住宅・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



株式会社船井総合研究所
DX支援本部
建設支援部 マネージャー
日野 信

日程が
合わない企業の
皆様へ

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

担当：大淵 聖悟 (おおぶち せいご)

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集客セミナー

お問い合わせNo. S093047

オンライン開催

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

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。

日時・会場

2022年 **12**月 **8**日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30

2022年 **12**月 **9**日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30

2022年 **12**月 **13**日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30

申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード : 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

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

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4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。

●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みに適用となります。

お申込方法

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
093047 で検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4. セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

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)

▼よくあるご質問

・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

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

