

販促費を増やさずWEB集客UP

完全自動の

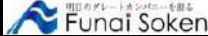
チャットを導入して

集客数 +30 組/月

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。

住宅会社のためのDX化セミナー

2023年1月30日(月) オンライン
2023年2月 3日(金) オンライン
お問い合わせNo. **S094445**

<主催> 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。

セミナー
情報

Zohoの機能の

自動回答チャットとは？



◀ 今まで来場予約
にまで至らなかった
ユーザーから多数の
問い合わせを獲得。

▶ 実際のお客様とのチャット
画面。チャットが自動でお客様
に合わせた質問を配信し、
こちらが知りたいお客様の
詳細・情報を獲得できる。
現場の社員は、問い合わせが
あったお客様とのやり取りを
確認するだけでOK！



ホームページの閲覧をするだけで、来場予約
には至らなかった「予約未満」のお客様から
の問い合わせ獲得&来店誘導が
全て自動化される！

チャット設置からたった1か月で、



来場数 + **30件** を実現！



住宅会社のための最強の

Zohoとは何か？

Zohoとはクラウド型の業務管理システムとして、**45以上のサービス**を提供しているシステムです。

営業、マーケティングを中心に会計、人事管理、業務の効率化など、**全業務を1つのシステムで管理**できます。

全世界に5,000万人以上のユーザーがいるシステムです。

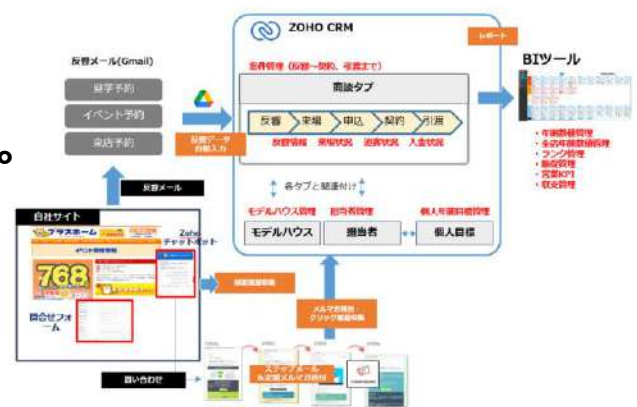
Zohoのシステムを一部紹介



会社ごとに必要な機能を選択しカスタマイズ可能

集客面・営業面・管理面、その全てにおいて、その会社ごとに最適な、使いやすい形にカスタマイズが可能です。

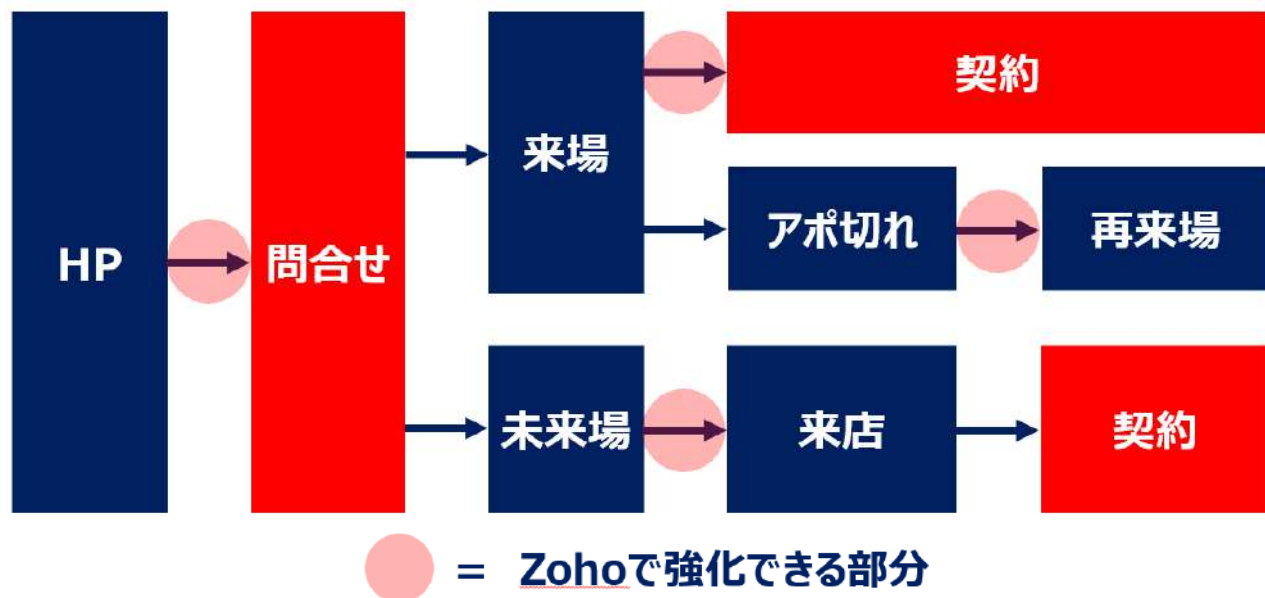
CRM（顧客管理機能）一つとってみても、管理したいことは様々なので、各住宅会社の業務フローに沿って、構築を進めていきます。



▲A社のCRM機能設計図

デジタルツール「Zoho」

Zoho導入の目的は「業績アップ」を実現すること



住宅会社の業績アップに欠かせない部分が、「問い合わせ数」「来場数」「再来場数」「契約数」をアップさせることです。

これらの部分は、全てZohoを導入することで各段に強化することが可能です。

なぜ住宅会社でDX化が求められている？

DX化とは、「**ビジネスプロセスの一部をデジタル化し、生産性を向上させること**」です。この「生産性向上」は今の住宅業界において、1つ大きなテーマとなっています。

具体的には・・・

- ① 社内情報を一元管理することで、いつでも正確な経営情報を把握できる
→ **経営幹部の適切な経営判断が可能となる**
- ② 中長期客・アポ切れ客への最適なアプローチが可能となる
→ **追客にかかる手間が大幅に削減される**
- ③ 営業状況の細かい数値把握ができる
→ **今改善すべき弱点が即把握でき、契約率向上を実現しやすい**

住宅会社の事業主の皆様へ…まずはじめに

数ある冊子の中から本書を手に取りお読みいただきありがとうございます。
株式会社船井総合研究所の日野信と申します。

結論申し上げますと、
この度、

“本気でDX化に取り組みたい工務店のための最新情報を収集する場”

と考え急遽セミナーを開催する運びとなりましたので、ご案内いたします。

現在、私たちの住宅業界では、

- ☐ コロナショックによるお客様離れ
- ☐ 資材高騰による受注難・利益減
- ☐ チラシをベースとした今まで通りの集客方法が通用しない
- ☐ さらに人財不足で次の行動をなかなか起こせない



株式会社船井総合研究所
住宅支援部
マネージング・ディレクター

日野 信

といったような、八方塞がりといってもいい苦境に直面しています。

その中で、すべての方面への合理的な解決策として、
今工務店の皆様に求められていることは、早急な「**DX化**」への**対応**です。

私も様々な企業とDX化への取り組みを並走させていただきましたが、

- ① 適切なツール選びと導入
- ② またツール運用に対する経営者・従業員の正しいご理解
- ③ ツールに対して適切な投資が可能か（IT導入補助金の活用も積極的に検討）

以上3点が重要なポイントになります。

今回のセミナーでは、120分の中で①～③の全てをご理解いただける内容となっているかと思いますので、ご安心ください。

本セミナーでお伝えしたいこと

- 成長企業が續々採用する、DX化のためのツール「Zoho(ゾーホー)」
について徹底解説！
- DX化の推進でコロナ前からの反響数が7倍
従業員3名で24億の売上をつくった最新事例
- 総合展示場の集客不振をDX化でカバーし、業績回復を図った最新事例
- 営業マン一人あたりの売上生産性を平均1.5倍に上げた
営業マンDXの最新事例
- ウッドショック後の粗利率18%をDX化で30%まで引き上げ
業務改善・粗利確保に影響を与えたDX最新事例
- IT導入補助金の積極活用で、自社負担を最小限の投資と
DXツールの整備を行う企業をご紹介します
・・・ほか

当日は、上記のプログラムをご視聴いただき

最短90日間で皆様方が、DX化における社内整備ができる準備も

同時並行で進めさせていただいております。

少しでも、

現状の工務店経営に違和感を感じ、

薄々DX化への対応の必要性を感じながらもなかなかタイミングがなかった
皆様はぜひ本セミナーを一つのきっかけとしていただければと思います。

大変お忙しい中、

最後までお読みいただきましたこと心より感謝申し上げます。

当日は皆様のご参加を心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
住宅支援部
マネージング・ディレクター

日野 信

住宅会社のためのDX化セミナー

オンライン開催 ご都合の良い日程を下記よりご選択ください。

講座内容 &
スケジュール
(Web開催)

2023年**1月30日**(月), **2月3日**(金)

時間は全日程10:00~12:00 (ログイン開始9:30~)

受講料	一般価格	税抜 10,000円 (税込 11,000円) /1名様	会員価格	税抜 8,000円 (税込 8,800円) /1名様
------------	-------------	------------------------------	-------------	----------------------------

講座

内容

第1講座

90日間でDXを導入して業績を上げる方法

- ・「不況下」の「物価高」、スタグフレーション下の経営の鉄則とは？
- ・なぜ、あらゆる業種の成功企業は今、DXに取り組んでいるのか？
- ・人を増やさず、逆風下で利益を増やす住宅メーカーの為のDXの進め方！



株式会社船井総合研究所
住宅支援部 リーダー
小栗 勘太

第2講座

社長に今すぐ取り組んでいただきたいこと

- ・多数の成功事例に見る、失敗しない中堅・中小企業の為のDXの進め方



株式会社船井総合研究所
住宅支援部
マネージング・ディレクター
日野 信

日程が
どうしても
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対応 担当：小栗 勘太 (おぐり かんた)

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。

住宅会社のためのDX化セミナー

お問い合わせNo. S094445

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加	お申込期限: 1月26日(木)	
	2023年 1月30日(月)	開始 10:00	終了 12:00 (ログイン開始9:30より)
	オンラインにてご参加	お申込期限: 1月30日(月)	
	2023年 2月3日(金)	開始 10:00	終了 12:00 (ログイン開始9:30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！
※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。

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。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●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みにご利用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。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.094445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 小栗 ※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
------	---

【年末年始休業のお知らせ】 2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで

※休業期間中は電話がつながらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

1月30日(月)オンライン

申込締切日 1月26日(木)

2月3日(金)オンライン

申込締切日 1月30日(月)

