



こっそり教えます！

たった**120分**と**1万円**の投資のみで
11,000円(税込)

本当に知るべき成功事例だけがノミネート
成果の出た**集客事例ベスト10**が
一気に聞ける！

講座内容&スケジュール

講座

セミナー内容

第1講座

2023年住宅不動産業界の 最新の動向と取り組むべきこと

- データから見る2023年の住宅不動産業界の動向
- 集客減少期でも契約を上げ続けるために必要なこと

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ リーダー 本倉 裕大

第2講座

全国集客好調企業の最新成功事例大公開

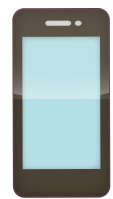
- 全国集客好調企業が取り組んでいる最新の集客成功事例
- 契約数の最大化と契約コストの最適化を実現する販促計画の組み方
- 新規「来場予約」月間30組を獲得するInstagram広告手法
- 反響率1%を実現するHPづくりと運用手法
- モデルハウス・物件周辺顧客を来場に繋げる現地販促

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ リーダー 本倉 裕大

Webからお申込みいただけます！

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込み
フォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/095574>



今の集客の悩みを解決する
住宅不動産会社の事業主向け

デジタル集客で**新規来場300組/年**獲得

住宅 不動産**集客事例** ベストヒット**10**

【明日からすぐ使える事例満載！】

※当日の登壇はございません

事例
1

タナカホーム株式会社
代表取締役社長

金田一 光徳氏

Instagram広告の強化戦略で
**来場数190%増・
契約数154%増！**

事例
2

株式会社カワムラ
代表取締役社長

川村 健太氏

自社HP反響数が総反響の約80%を占める！
ポータルサイトでの集客難を克服する
**集客基盤となる
自社HPづくり**

事例
3

中尾建設工業株式会社
代表取締役社長

中尾 研次氏

自社HP・SNS広告・現地販促・紙媒体の
メディアミックス戦略で
2022年8月から10月の来場数
昨年対比
80件→197件**246%成長**

Web
開催

2023年**2月21日**・**3月2日**

13:00～15:00 (ログイン開始12:30より)

※全日程、同内容で開催いたします。
ご都合の良い日程をお選びください。
※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

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
Funai Soken

住宅不動産会社向け 集客成功事例ベスト10セミナー

お問い合わせNo. S095574

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜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。) → **095574**

集客が“今の悩み”のすべてを解決する！

Web広告・SNS・アナリティクス・・・Web“知識ゼロ”でも簡単に集客が成功する

下記にあてはまる **事業主の方** はご参加ください。

- ✓ 価格高騰の影響を受け集客数・契約数が減少している会社
- ✓ 来場顧客層の変化から契約率が減少している会社
- ✓ 既存集客数が落ちている中で次の打ち手を模索されている会社

2022年コロナショック、ウッドショック、原価高騰の影響により集客数・契約数が昨対-10%～20%の企業が多い中、安定して集客数を確保し、契約数も昨対成長を維持している企業の最新の成功事例をお伝えいたします。

市場縮小・価格高騰の
中でも安定した集客を実現する **集客施策** を公開

① 契約数の最大化と契約コストの最適化を実現する販促計画の組み方

住宅会社の販促費は増加の一途を辿る中、「契約に繋がる名簿」の獲得、そしてそのための「媒体」は何かを見極めることが重要になります。集客コストと契約コストのバランスを最適化するための販促計画の方法をお伝えいたします。



② 新規「来場予約」月間30組を獲得するInstagram広告手法

多くの住宅会社で契約の半数以上を占める来場予約名簿。その来場予約名簿をInstagram広告を利用して月間30組増加させる手法をお伝えいたします。Instagram広告のフォロワーが少なくても成果が出るそのポイントとは。広告やポータルサイトでの来場予約獲得に限界を感じている方は必見です。

③ 反響率1%を実現するHPづくりと運用手法

市場動向・顧客動向のトレンドに合わせて、Webサイトの構成やデザインも変化させていく必要があります。誰に、何を、どのように、伝えるかを明確にしながら、反響率1%越えを維持し続けるHPづくりのポイントについてお伝えいたします。

参加
特典

無料

貴社の集客戦略を考えるための
個別経営相談(60分)付帯！

御社の現状を踏まえ、具体的に何から始めると一番成果がでるか？を弊社コンサルタントからご提案させていただきます。



さらに

セミナー当日お伝えする
Web集客成功の

ポイント&ノウハウ



ポイント
①

即時来場数&契約率アップを実現する
「SNS広告×第0接客」とは

ポイント
②

初回商談の品質向上&契約率の即時向上を実現する
事前アンケートと事前ヒアリングの実例解説

ポイント
③

なぜ今住宅会社の来場特典金額は増加の一途なのか？
来場特典の本質と成果に繋げるための5つのポイント

ポイント
④

フォロワーが少なくても即時来場数アップを実現。
月間30組の「来場予約」を獲得するInstagram広告手法

ポイント
⑤

来場に直結するInstagram広告バナーはズバリこれ！
Instagram広告の来場獲得バナー事例とポイント解説

ポイント
⑥

どの媒体にどれくらいコストをかけるべきかもう迷わない！
契約数の最大化と契約コストの最適化を実現する販促計画の組み方

ポイント
⑦

市場動向・顧客動向のトレンドに合わせたサイト構築は必須！
反響率1%越えを実現するHPづくりと運用手法

ポイント
⑧

物件&モデルハウス近隣のお客様は必ずここを見ている！
周辺顧客を確実に来場に繋げるための現地プレゼン手法

デジタル集客で来場数を増加させる仕組み



Instagram広告特化で 来場数190%増・契約数154%増！



タナカホーム株式会社
代表取締役社長 金田一 光徳氏

タナカホーム株式会社のご紹介

青森県八戸・十和田を中心に住宅事業を展開。大きく異なるターゲットにこだわりの注文住宅、地域に特化した規格住宅、コンパクトな分譲住宅商品を展開し、近年コロナ・ウッドショック禍においても安定成長を続ける優良企業。

■集客数増加のポイント

チラシを廃止し、分譲住宅に特化したHPの立ち上げ&Web広告に注力。特にInstagram広告に注力し、来場数約190%増、契約数154%増(昨年同期比)。

Instagram広告を用いた
来場獲得施策！



自社HP反響数が総反響の約80%を占める！ ポータルサイトでの集客難を克服する 集客基盤となる自社HPづくり



株式会社カワムラ
代表取締役社長 川村 健太氏

株式会社カワムラのご紹介

カワムラ社は創業103年北海道旭川市に本社を置き、新築事業、不動産事業、リフォーム事業など住宅総合メーカーとして複数事業を展開。2021年度は売上35.7億円(前年対比150%)と過去最高売上を記録。

■安定的な集客数獲得のポイント

ポータルサイトの反響数減少、反響単価高騰の中、安定して集客を獲得する媒体として自社HPを強化。リスティング広告やSNS広告を活用し、期中総反響数482件のうち388件を自社HP経由で獲得。契約においても期中50件契約のうち33件が自社HP経由で獲得。

反響率1%越えを実現するHP設計で
総反響の内約80%をHP経由で獲得！



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。

住宅不動産会社向け 集客成功事例ベスト10セミナー お問い合わせNo. S095574

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

お申込み期限:2023年2月17日(金)

2023年 **2月21日(火)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

日時・会場

お申込み期限:2023年2月26日(日)

2023年 **3月 2日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (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 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、ご入金を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場合がございます。●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。

●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。

お申込み方法

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.095574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 **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) ●お申込みに関するお問い合わせ:中田 ●内容に関するお問い合わせ:本倉

※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

オンライン受講

2023年2月21日(火)

申込締切日2023年2月17日(金)

2023年3月 2日(木)

申込締切日2023年2月26日(日)

