

2023年デジタル集客最新事例大公開！

このような方にオススメ！

- ✓ 今後の**動向**と**最新デジタル集客**を知りたい事業主
- ✓ とにかく毎月の**来場数を安定させたい**事業主
- ✓ できる限り**販促費を効率化**したい事業主
- ✓ 気になる**動画集客**での**最新事例**を参考にしたい事業主
- ✓ 集客が増えている**他社の成功事例**を取り入れたい事業主

限定**10社**
無料
オンライン開催

住宅業界 **動向予測** & **最新デジタル集客**

ショート動画事例 ポータルサイト集客事例 SNS運用事例
YouTube活用事例 MA(マーケティングオートメーション)事例

全国各地で驚きのデジタル集客事例が続出中!!

1 SNS広告

来場単価 ¥15,500

2 ショート動画販促

1週間12,000再生！

3 ポータルサイト

反響来場率10%UP！

同日
開催

2023.2/28(火)

11:00~12:30 DIY住宅研究会説明会<2023年2月度> (ログイン開始10:30~)

13:00~16:30 DIY住宅研究会2月例会 (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。

DIY住宅研究会説明会<2023年2月度>

お問い合わせNo.S097458/K034153

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

研究会事務局 E-mail : diy-h@Funaisoken.co.jp

申込みに関するお問合せ : 長田 彩果 (オサダ アヤカ)
内容に関するお問合せ : 熊野 秀人 (クマノ シュウト)

TEL:03-6212-2913
(平日9:30~17:00)

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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



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。) →

097458

今の時代、マーケティングは経営戦略です。 事業主の皆様は担当者の方と一緒に ご参加されることをオススメします！

研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。
*1社2名まで1回限りのご参加が可能です。

このようなお悩みはありませんか？

チラシや広告は
全く当たらず
WEB集客にも
苦戦している

見学会集客が
激減…今後の
集客に不安を
感じている

WEB広告も
インスタ広告も
以前より成果が
出なくなった

ポータルサイト
からの反響
単価が年々
高騰している

ゲスト
登壇



タウンライフ 株式会社 取締役 営業本部長 長尾 暢人 氏

大学卒業後、2002年に株式会社セブン-イレブン・ジャパンに入社。フランチャイズ店舗のカウンセラーを行う中で、創業者である鈴木敏文氏の「単品管理」思考法を学ぶ。より大きな商材を扱いたいという思いから、2008年に株式会社ミサワホーム静岡に入社し住宅業界へ。

「単品管理」思考に基づいた顧客一人一人の管理営業を実践し、10年間で100棟の成約を獲得後、マネージャーに就任。担当エリアの受注を増やすために、リアル集客からWEB集客へのシフトチェンジを実行。その中で、集客時点での検討度が高い「タウンライフ家づくり」と出会い、2022年にタウンライフ株式会社へ入社。

現在は営業本部長として、これまで集客のみのサービスであったタウンライフの「集客+コンサルティング」ができる体制にすべく組織改革に取り組んでいる。

「タウンライフ家づくり」とは、エンドユーザーが無料で複数の住宅メーカーから見積もりを一括請求できるポータルサイト。業界最安値で検討道の高い見込客にリーチできることから、現在では約800社以上の企業が利用している。

タイトル	概要
DIY住宅研究会説明会 ＜2023年2月度＞ 11:00～12:00	株式会社 船井総合研究所 大量集客を必要とせずとも業績が伸びるDIY住宅ビジネスモデルとは？ 今後の動向予測と2023年に地域の工務店・ビルダーが取るべき戦略とは？
最新デジタル集客事例 13:00～14:00	株式会社 船井総合研究所 デザインローコスト住宅チーム チーフコンサルタント 熊野 秀人 業界平均の3倍の成果を出している最新デジタル集客の取り組み初公開
ゲスト講演 資料請求獲得時代の終焉 と成約につなげる活用法 14:10～15:00	タウンライフ 株式会社 取締役 営業本部長 長尾 暢人 氏 「タウンライフ家づくり」へお客様がどのような心理でたどり着き、どのような提案を住宅会社へ求めているかについて解説。対応する営業マンの心理と対応を待っているお客様の心理の mismatch を減らし、商談率を上げるヒントとは？
集客成功事例情報交換会 15:10～16:30	昨年のヒット集客事例や年明け成功集客事例オンパレード

※13時より開催の2月例会の講座内容、時間は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。

オンラインにてご参加

2023年2月28日（火）

日時・会場

開始 終了
11:00～16:30（ログイン開始10:30より）

本講座はオンライン受講となっております。
オンライン受講の方に限り、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。

受講料

無料

研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。
※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

お申し込み方法

下記QRコードよりお申し込みください。

- お申し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は、開催4日前までにご連絡ください。
- 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致します。
それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

■ご参加条件

- ・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。
- お申し込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
- ・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。
事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けしかねる場合がございますのでご了承ください。

お問合せ



TEL:03-6212-2931（平日9:30～17:30）株式会社 船井総合研究所

E-mail:diy-h@funaisoken.co.jp

- 申し込みに関するお問合せ：長田彩果（オサダアヤカ）
- 内容に関するお問合せ：熊野秀人（クマノシュウト）

お申込みはこちらからお願い致します。

お申し込み期限：2023年2月24日(金)23:59まで

