

住宅会社向け ビッグデータ×デジタル集客戦略セミナー

開催要項

オンライン
開催

2023年
10月16日・17日・19日

開催時間(各日)
13:00~15:00
(ログイン開始12:30~)

お申込み期限 10月12日(木) お申込み期限 10月13日(金) お申込み期限 10月15日(日)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。 ※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。セミナー参加方法の詳細は「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

●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。

PC・スマホで セミナー参加! 全日程オンライン開催

第1講座

最新の住宅業界集客状況の動向と住宅会社(ハウスメーカー、工務店)が集客を成功させる原理原則

コロナウイルス・ウッドショックによって大きな変化を迎えている住宅業界において、今後の経営戦略において最重要であるデジタル集客。2023年の業績傾向・業績好調企業の取り組みから見る、安定業績アップを実現するためのWebマーケティング戦略について解説いたします。

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 白戸 俊祐



第2講座

50社以上のハウスメーカーの集客を3倍にした船井総合研究所式ビッグデータ×デジタル集客戦略について

船井総合研究所の住宅業界専門特化ビッグデータを活用している会社は集客に苦戦することなく来場・受注を安定的に増やしています。全国各社の成功事例数字と成功までのフロー・取り組みの具体的方法をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 リーダー 山崎 優



セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105037>

【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから
お申込みください。



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。

船井総研セミナー事務局〈seminar271@funaisoken.co.jp〉TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。

住宅業界最新DX・デジタルマーケティング
2023年時流予測レポート
~今後の業界動向・トレンドを予測~



簡単入力1分

この資料を今すぐ無料ダウンロード

2023年7月、業界を震撼させた話題のセミナーが帰ってきた

大好評につき2023年10月アンコール開催!

50社以上のハウスメーカーの
集客を3倍以上にした

船井総合研究所式

ビッグデータ
×
デジタル集客

新規来場数 爆上がりの
秘Web戦略の全貌を大公開!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

住宅会社向け ビッグデータ×デジタル集客戦略セミナー お問い合わせNo. S105037

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。

当社ホームページ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。) → 105037

住宅会社の
よくあるお悩み

そのお悩みを 住宅業界特 化のデジタルコンサルティングで見た、 解決する、慢性的な来 場減少に対する 対策の決定版。

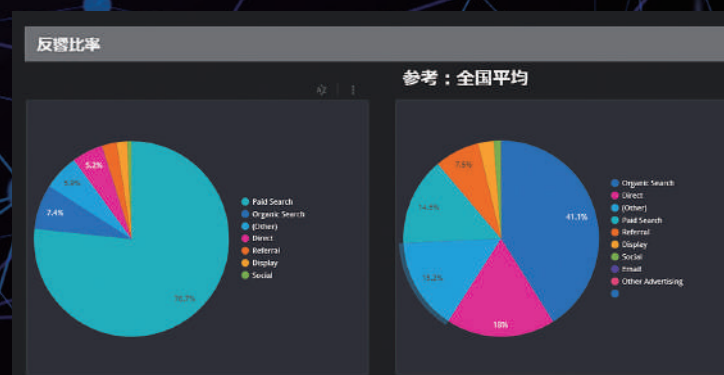
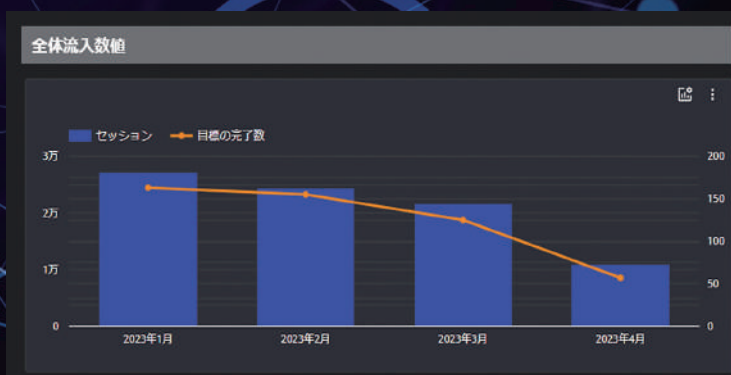
今年に入ってから
イベント・モデルハウスの
集客が減少してきている…

Web広告やポータルサイトに
費用をかけているが、
イマイチ効果を実感できていない…

MAツールを導入しているが
使いこなせているかよくわからない。
成果が見えない…

自社のWebマーケティングの成果が
他の住宅会社と比較して
良いのか・悪いのかわからない…

15年の歴史で生まれた蓄積300社500サイトの 住宅業界屈指のビッグデータ



自社HPを基軸としたWeb戦略設計

コンテンツの力を最大限に活かす
自社HP全体設計図



導線設計におけるよくある間違いと
成功パターンの比較図



反響率1%を達成する
業界平均3倍を達成する導線KPI



マーケティング施策の優先順位と
ステージ別強化項目



SNS×Web広告×自社HP
メディアミックス戦略の全体像



名簿追客の効率を最適化する
インサイドセールス×MA戦略



全国各地で驚きの集客復活実例が続出中！

復活実例
1 展覧会企業専用
来場型Webサイト
で来場予約倍増

復活実例
2 見込みが高い
顧客のみを集める
Instagram集客

復活実例
3 共感を得て
即契約を獲得した
YouTube集客

復活実例
4 来場数昨対
300%以上の
キャンペーン実例

復活実例
5 資料請求からの
来店率40%
インサイドセールス

復活実例
6 なんにもせずに
来場予約が倍増する
テレアポ×MA
完全自動集客

復活実例
7 ポータルサイトからの
来店・契約を劇的に
増やす営業フロー

住宅会社の集客のお悩みに対して、
業界唯一のビッグデータを用いて
的確にお答えいたします。

300社500サイト構築&運用で、
“今やるべき”住宅会社の集客施策の
答えがやっと見つかりました。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 リーダー **山崎 優**
住宅不動産会社向けの企業価値向上支援をメインテーマとして
全国の会社をご支援・行脚させていただいております。



初めまして。株式会社船井総合研究所の山崎と申します。
これまで多くの住宅会社の集客支援をさせていただいてきました。
しかし、物価高騰や人口構成比の変化、ニーズの多様化など、

住宅業界の市場の逆風は 思ったよりも強い。

どうすれば、この集客減の逆境を乗り越えることができるのか…
ご支援先の住宅会社と試行錯誤を続けてきました。
そんな中で、やっと気づいたことがあります。

Webマーケティングは結局、 データが命だということ。

リスティング広告やさまざまなWeb広告、
ポータルサイトや口コミ評判サイト掲載、Instagram掲載、

YouTubeチャンネル運用…

本当にたくさんのことに取り組んできました。

それらの結果から分析を深める。ひたすらその繰り返しでした。

そして、

見えてきた目指すべき 業界ベンチマーク数値。

“住宅”というモノは、高単価商材でお客様の趣向もさまざま。

単にWeb広告やSNSで露出を増やしたり

SEOの順位を上げるだけでは成果に結びつきにくく、

苦戦している会社も多いかと思います。

10年以上住宅業界に特化し、

Webマーケティングのコンサルティングを行ってきた

私たちだからこそ紹介できる、

ビッグデータを基にした本当に成果の出るWeb戦略・運用の

成功方法を余すことなくお伝えいたします。

変化が早く激しい時代において、

ひと昔前の事例が必ずしも通用するとは限りません。

でも、全国のご支援先と二人三脚で生み出したこのノウハウは、

たしかに自信を持ってお伝えできます。

少しでもお役に立てるよう、全力でセミナーをさせていただきます。

よろしくお願いいたします。

これまでにお手伝いさせていただいた 企業のリアルな声の一部をご紹介します。



岩手県

株式会社シリウス

専務取締役 藤原 淳氏

「船井総合研究所は現場を巻き込みながら進めてくれるので助かってます。事業の全体戦略の相談も一緒にできるので、いつでも頼れるパートナーです。」

船井総合研究所COMMENT

自社HP強化、Web広告やInstagram・YouTubeの運用、マーケティングオートメーションを活用したインサイドセールス強化など、“Web集客”というカテゴリーにおいて幅広くご支援させていただいております。比較的“営業”のカラーが強い株式会社シリウスですが、船井総合研究所のマーケティングのエッセンスをどう落とし込むかを強く意識しています。



佐賀県

株式会社坂口組

取締役営業部長 木村 拓夫氏

「新しい提案を次々にしてくれること、全国の傾向が反映されたKPIデータで数値ベースの根拠を示してくれることの2点が特に頼もしいと思います!」

船井総合研究所COMMENT

商圏内でトップクラスの実績を残されている株式会社坂口組。商圏柄、まだまだチラシなどのアナログ媒体の有用性も高い中、どの部分をデジタルシフトしてどの部分を残していくのか?を要点においてご提案を進めさせていただいてきました。今以上に商圏内のシェアを高めていくべく、Webマーケティングのステージアップをこれからも一緒に進めさせていただきたいと考えております。



静岡県

百年住宅株式会社

代表取締役社長 中嶋 雄氏

「集客が落ち込みはじめたタイミングで船井総合研究所に相談をしました。何と言っても全国の業界ベンチマーク数値や成功事例を把握していることに安心感がありますね。」

船井総合研究所COMMENT

以前から“地震に負けない家”という明確な強みを訴求するHPを持たれていた百年住宅ですが、どうも集客数が落ちてきた、とのことでご相談をいただきました。分析を深めていった結果、お客様へのWeb上での提案をもっと具体的にかつ明確にしている方が良いということに。リニューアル後、総合住宅展示場の集客が全国的に減少していく中でも、自社HPからの直接問い合わせを増加させることに成功しました。



大阪府

有限会社森田建設

代表取締役 森田 知憲氏

「以前は月間反響が2~3件だったところが、Web戦略を見直してHPをリニューアルしたことで安定して2~3倍くらい問い合わせをいただけるようになりました!」

船井総合研究所COMMENT

船井総合研究所のWebセミナーをきっかけにお付き合いがスタートした有限会社森田建設。地元密着の家族経営スタイルの企業ですが、家づくりに対する並外れた熱い想いを感じたのを今でも覚えています。「その想いをなんとか集客の成果に繋げたい。」の一心でサポートをさせていただきました。結果として多くのお客様にご来場いただける仕組みを構築することができ、嬉しく思っております。