

地域ビルダー成長率全国No.1の集客事例成功大公開セミナー

講 座	セミナー内容
第1講座	最新の住宅業界集客状況の動向と住宅会社が集客を成功させる原理 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 リーダー 前田 和治
第2講座	集客減少時代に独り勝ちを実現した売上成長率全国No.1工務店の集客成功事例初公開 工務店売上成長率全国No.1（※株式会社住宅産業研究所調べ）YouTube・TikTok・Instagramの動画コンテンツを活用して安定した集客を獲得している成功事例。動画マーケティングを駆使して年間8棟から4年間で60棟を達成した裏側を大公開！ WITHDOM Group株式会社 代表取締役 南郷 克英氏
第3講座	ウィズホーム圧倒的成長の秘訣徹底解説と住宅業界500社のビッグデータを活用した超最新Web戦略の全貌大公開 住宅業界全体が集客に苦戦している中、なぜ、ウィズホームは圧倒的集客を実現することができているのか？住宅業界時流、住宅購入検討者動向を踏まえ、その成功の秘訣を徹底解説いたします。また、船井総合研究所は住宅業界特化のWebマーケティングにおいては過去10年300社500サイト以上をお手伝いし、船井総合研究所にしかないWeb反響獲得ノウハウで業界平均の3倍の成果（反響率0.8%以上）を平均して生み出しています。500サイトのデータベースを活用した集客が倍増するWeb戦略の全貌を大公開いたします。 株式会社船井総合研究所 住宅支援部 一丸 幹太
第4講座	激化する来場前競合に打ち勝つ集客戦略の極意 YouTube・Instagram・TikTokによる情報収集が主流となっている今、住宅購入検討者は来場前にSNSを中心に情報収集・比較検討を行い、展示場に来場する時点で平均1〜3社に絞りこんでいます。そのような中、ルームツアーを活用して、来場増加・受注増加を実現しているビルダー・ハウスメーカーが多数存在します。住宅会社全国500社の中から生まれた成功事例を踏まえ、これから先、住宅会社が来場前に選ばれるための絶対条件を解説します。 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

開催要項

※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。

オンライン
開催

2023年 12月1日(金)	2023年 12月5日(火)	2023年 12月8日(金)	2023年 12月14日(木)
13:00~16:00 [ログイン開始12:30~]	13:00~16:00 [ログイン開始12:30~]	13:00~16:00 [ログイン開始12:30~]	13:00~16:00 [ログイン開始12:30~]
申込み期日 11月27日(月)	申込み期日 12月1日(金)	申込み期日 12月4日(月)	申込み期日 12月10日(日)

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 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

●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。

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/106376>

【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。

Web担当者不在・創業間もない少人数工務店が

Instagram

TikTok

YouTube

を活用した

ルームツアー 動画集客で

年間8棟から4年で**60棟**

売上成長率全国No.1の
行列ができる工務店になれた秘訣

集客減時代に一人勝ちできた3つの集客戦略

再生回数750万回超・登録者3万人超の
ルームツアー動画集客戦略

平屋建築率80%以上！
SNSを活用した平屋集客の極意

紙媒体ゼロ！圧倒的費用対効果を誇る
SNS・Web・ポータルサイト戦略



WITHDOM Group株式会社
代表取締役 **南郷 克英氏**

※株式会社住宅産業研究所調べ

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

地域ビルダー成長率全国No.1の集客事例成功大公開セミナー お問い合わせNo. S106376

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。)→ **106376**

地域ビルダー
成長率

※
全国No.1
の工務店を誇る

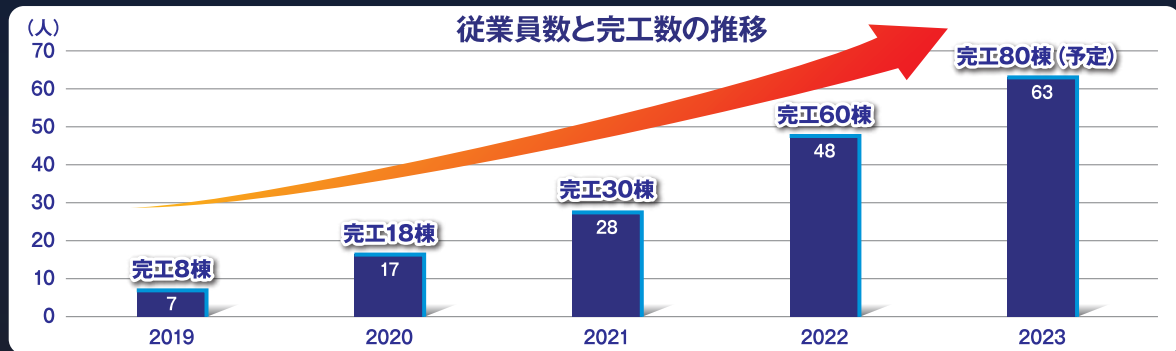
WITHDOM Group株式会社
南郷社長による

圧倒的成長戦略の全貌を大公開!



WITHDOM Group株式会社
代表取締役 南郷 克英 氏

5年間で
完工棟数
1140%
増加



動画マーケティングが今後の集客を左右する3つの理由

20代30代の
YouTube利用率
97.2%

Z世代が普段、
情報源として利用
しているメディア
第一位YouTube

シニア世代の
YouTube利用率
87%

動画マーケティング活用で得られるメリット

効果①
温度感が高い
お客様が来場する

理由①
ルームツアーを見て来場するお客様は、自社の建物に興味・共感を持って来場するので温度感が高いお客様が集まりやすい傾向にある。

効果②
圧倒的認知度の
拡大による集客激増

理由②
ルームツアーは住宅会社の中で一番オススメに載りやすいコンテンツであり、正しい運用をすれば多くのお客様の目に触れることが可能である。

効果③
採用コストをかけずに
安定的な採用

理由③
動画の中で会社の理念やスタッフの人柄が伝わっているので、自社に共感してくれている人が集まる。

YouTubeからの
問い合わせで
年間22棟契約

SNSからの
契約率48.4%

広告費0円で
年間反響238件

本セミナーで紹介するSNSを活用した11のポイント

集客 ① SNSルームツアー・自社サイト・ポータルサイトのメディアミックスで年間2,400件反響を獲得する極意

集客 ② YouTubeで最も重要な視聴維持率を最大化する動画の作り方

集客 ③ ポータルサイト・資料請求からの来店率を2倍にする動画を活用した最強追客フロー

集客 ④ バズる動画のネタ・動画構成・投稿のタイミング・動画の長さ・サムネイルの必須項目etc..

集客 ⑤ YouTubeの演者に最もふさわしいのは営業マンや若手ではなく〇〇

集客 ⑥ ルームツアー動画で毎月の成果を高める分析・強化手法

営業 ⑦ 初回からの次アポ率70%契約率30%を実現するYouTube×フレーミング初回接客術

営業 ⑧ 中立的なのに確実にフレーミングがかかる客層別ノウハウ動画

営業 ⑨ ルームツアーの使い方はSNSに掲載するだけではない!? ルームツアー動画の効果的な二次利用・三次利用の方法

営業 ⑩ 90%以上の会社が間違えている!? 本当に成果の出る超効率的ロープレ動画術

採用 ⑪ 優秀な中途人財からの応募が殺到する採用ムービー