

年間約300棟を実現しているフリーダムアーキテクツを徹底解剖

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。2024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	フリーダムアーキテクツが年間約300棟を達成するまでの取り組みを大公開 年間約300棟を設計し、全国15拠点を構え、全国トップクラスのデザイン住宅会社に上り詰めたフリーダムアーキテクツの元営業責任者の衣笠氏が登壇し、実際の取り組みを大公開いたします。 FREEDOM X 株式会社 代表取締役社長 衣笠 茂樹 氏	
第3講座	広告の効果を最大化させ、Webサイトからの反響を増やすためのデジタル集客戦力 フリーダムアーキテクツ成功の要である、Web集客について船井総合研究所のデジタル集客戦略を合わせて徹底解説。 株式会社船井総合研究所 住宅支援部 住宅DXチーム 一丸 幹太	
第4講座	2024年の住宅業界のデジタル集客動向と対策 今後の住宅業界の動向と契約棟数を拡大するための必須項目を解説。 株式会社船井総合研究所 DX推進室 マネージング・ディレクター 白戸 俊祐	

東京会場

2024年2月28日

13:00~16:00

お申込み期限

2月24日(土)

(受付開始 12:30~)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス [JR「五反田駅」西口より徒歩15分]

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいいたしかねますので、ご了承ください。

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。

お申込み方法

【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/109531>

【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。

これ以上広告費をかけずに集客を伸ばしていきたい住宅会社必見!!

フリーダムアーキテクツ
大解剖

ポータルサイトを
完全に辞めて
自社サイトだけで

年間 約300棟

反響数 10,035件

特別
ゲスト
講師

FREEDOM X 株式会社
代表取締役社長
衣笠 茂樹 氏

不動産業界を10年経験した後、2011年からはフリーダムアーキテクツの外部コンサルとして土地探し専門部署を発足させ、2013年に営業責任者に就任し受注棟数を年間120棟から約300棟へと大幅にアップさせた。現在、建築・不動産領域におけるDXコンサルティングに主軸をおいた事業を展開中。

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

年間約300棟を実現しているフリーダムアーキテクツを徹底解剖 お問い合わせNo.S109531

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。

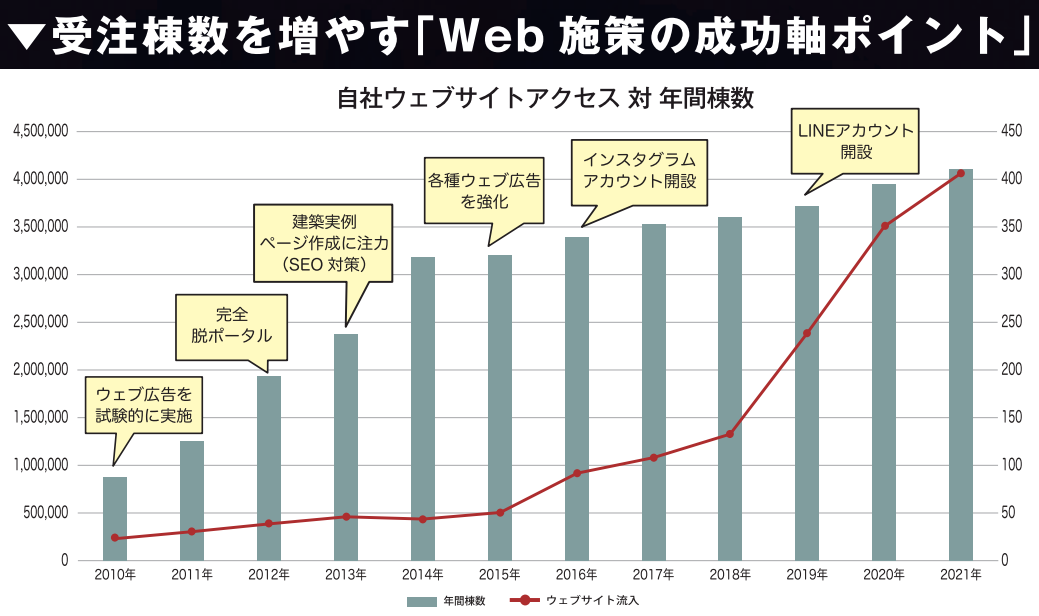
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 109531

年間約300棟を達成したフリーダムアーキテクツのマーケティング戦略を徹底解剖



FREEDOM X 株式会社
代表取締役社長 **衣笠 茂樹 氏**

不動産業界を10年経験した後、2011年からはフリーダムアーキテクツの外部コンサルとして土地探し専門部署を発足させ、2013年に営業責任者に就任し受注棟数を年間120棟から約300棟へと大幅にアップさせた。現在、建築・不動産領域におけるDXコンサルティングに軸をおいた事業を展開中。



数字で見るフリーダムアーキテクツ

月間の平均
資料請求数
1,296件

月間の平均
来場数
219組

平均反響単価
16,973円

住宅会社のよくある間違い

間違い①
反響を獲得できるWebサイトになっていないのにSNSに力を入れている

間違い②
お客様の要望に対して、1つのプランしか書かない

間違い③
名簿の獲得数を重要視して、ポータルサイトにお金をかけている

間違い④
土地の提案は不動産屋に任せて、土地探しに力を入れている

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

》本セミナーで学べること **9選!!** 《

- 学べること ①

反響を獲得するには〇〇ページの強化が必須
- 学べること ②

2024年度版住宅業界のWebサイトベンチマーク数値
- 学べること ③

お客様を来場に誘導するためのサイト設計
- 学べること ④

特徴ではなく価値を伝える!施工事例作成のポイント
- 学べること ⑤

ポータルサイトを辞めて、安定的に集客を獲得する方法
- 学べること ⑥

共感をへて即契約を獲得したYouTubeからの集客術
- 学べること ⑦

見込みの高いお客様を集めるInstagram集客
- 学べること ⑧

広告の費用対効果を上げるキーワード
- 学べること ⑨

Webサイトの反響数を向上させるSNSの運用方法