

住宅ビルダー向け 総展来場1.5倍 集客成功事例セミナー

2024/5/9
14:30~@東京

総合住宅展示場の集客を増やしたい方向けセミナー

開催要項

東京会場

2024年
5月9日(木) 14:30~17:30
(受付 14:00~)

お申込み期限
5月5日(日)

船井総合研究所 東京本社(八重洲)

※[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたします。
ご来場の際はご注意ください。

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

※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、中止させていただきますことがございます。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兼ねますので、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。

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

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



第2講座

展示場・ショールームの来場だけに頼らずに 劇的に集客を増やすために取り組んだこと

販促計画の抜本的な見直し・HPの導線&商品戦略の改善・自社広告で自社指名集客アップ・インサイドセールス&MAツールの専任担当設置などの取り組みの全貌とポイントをお伝えいたします。

タカノホーム株式会社 取締役 浦 誠 氏



第3講座

2024年の住宅業界のデジタル集客動向と対策

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



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/112464>

【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。

総展来場1.5倍

総合住宅展示場6拠点展開 タカノホーム

Web経由来場予約数

資料請求 来店率

5件→30件 20%→47%

展示場・ショールームに頼らず 劇的に集客を増やす方法を大公開



タカノホーム株式会社
取締役 浦 誠 氏

これらの取り組みで集客が驚くほど増えました!

- ① 他社との違いがわかるからこそCVする「ニーズ ドンピシャ型Webサイト」
- ② 集客効率を2倍にする広告宣伝費の「超・最適配分」
- ③ 単月来場客数を倍にした「**秘**見学会イベント」
- ④ 他社との明確な差別化・継続して成果が出る「共感型ホームページ運用術」
- ⑤ 内勤営業が家を売ってしまう!「ナーチャリング・セールス」
- ⑥ 「契約見込み客が一目でわかる」マーケティングオートメーション成功法則!

主催



サステナブルな成長を促す。住宅ビルダー向け 総展来場1.5倍 集客成功事例セミナー

お問い合わせNo.S112464

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。)→ 112464

集客氷河期の今、なぜ集客数を増やすことが出来たのか？

総合住宅展示場に出展しているハウスメーカー・住宅会社が抱える集客課題

- ❑ 自社のWeb集客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…
- ❑ 総合住宅展示場の集客に頼っているだけでは営業人数分の十分な集客を確保できない…
- ❑ Web広告やポータルサイトに費用をかけているが効果を実感できていない…

住宅展示場で待っているだけでは客足を増やすことは困難です。当セミナーでは具体的に集客を劇的復活させた成功事例を元に、すぐに取り組めるノウハウだけをお伝えいたします。



タカノホーム株式会社
取締役 浦 誠 氏

タカノホーム株式会社のご紹介

富山県・石川県で自然素材の家づくりにこだわった新築・木造注文住宅専門の地域密着型のハウスメーカー。北陸の気候風土や生活環境に配慮した住まいづくりの考え方を基本に、耐震性、耐久性、快適性、経済性を兼ね備えた住まいを時代のニーズにあわせて提案。北陸の地では他に先駆け、快適な住空間創造のための高気密高断熱仕様の標準化、地震に負けない強い構造躯体の研究開発、品質マネジメントISO9001、環境マネジメント14001の取得などにいち早く取り組んできた優良ビルダー。

富山県・石川県で総合住宅展示場6拠点展開 自然素材の家づくりにこだわった地域密着型のハウスメーカー

主な集客経路・営業拠点は北陸2県に出展している計6つの総合住宅展示場。

【総合住宅展示場出店 年表】
1999年 富山テレビジューニア富山展示場
2004年 ジューニア富山に富山第二展示場
2007年 ジューニア高岡に高岡展示場
2011年 金沢ハウジングセンターに金沢展示場
2012年 ジューニア富山に富山第三展示場
2015年 金沢ハウジングセンター野々市に金沢南展示場



まずは、その圧倒的なbefore Afterをご覧ください。

総合住宅展示場来場数

昨年対比**1.5倍**

Web経由来場予約数

5件→**30件**

資料請求来店率

20%→**47%**

before

- ❑ 総合住宅展示場の客足が戻らず、集客数が毎月減少する一方…
- ❑ 一括資料請求型ポータルサイトから反響はあるが来店に至っていない…
- ❑ HPはあるが、問い合わせ・来場予約いずれも反響数が少ない…

after

- ❑ “欲しい客層”を集める集客特化型HPで反響数&顧客層の見込み精度アップ!
- ❑ 販促・集客効率が劇的に改善! 平均来店単価22万円→8万円!
- ❑ 一括資料請求型ポータルサイトからの来場・契約費用対効果が2倍以上改善!

総合住宅展示場に頼らず劇的に集客を増やし、総展内で競合に負けずに1人勝ちした6つの取り組み

①他社との違いがわかるからこそCVしたくなる「ニーズドンピシャ型Webサイト」をつくれ!



HP反響率
0.2%→**0.9%**

②これが支援先・会員100社が出した答え! 広告宣伝費の「超・最適配分ノウハウ」!



③単月来場客数を倍にしたどの住宅会社でもできる「見学会イベント」とは!



単月来場客数
50件→**100件**

④他社との明確な差別化・継続して成果が出る秘訣はこれだ!「共感型ホームページ運用術」!



直帰率**40%未満**
サイト閲覧時間**3分以上**

⑤内勤営業が家を売ってしまう!「ナーチャリング・セールス」の破壊力!

資料請求型ポータルサイト S
10%→25%
資料請求型ポータルサイト R
10%→25%
自社 HP 資料請求 会員登録
20%→47%

⑥「契約見込み客が一目でわかる」住宅業界におけるマーケティングオートメーション成功法則!



電話でアポが取れない顧客名簿を
年間で新規**100件以上** 商談誘致!