

住宅会社向け ショールーム集客成功事例セミナー

第1講座

2024年最新住宅業界動向と住宅会社が集客を成功させるポイント

船井総合研究所が保有している住宅業界専門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 杉田 海到



第2講座

展示場・モデルハウス集客増加の秘訣と取り組み内容について

販促計画の抜本的な見直し・HPの導線強化・自社広告で自社指名集客アップなどの取り組みの全貌とポイントをお伝えいたします。

特別ゲスト 株式会社松家住宅愛媛 店長 西原 大地 氏



第3講座

住宅会社が明日から行うべき集客戦略まとめ

リアルセミナーだからこそお伝えできる、リアル成功事例&即使える実践ノウハウを具体的に解説いたします。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 リーダー 山崎 優



開催日時

2024年 8月6日(火) 14:30~16:30 (受付開始:開始時刻30分前~)
船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

〒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
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

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

開催方法

来場開催

お申込み 期日

銀行振込み :開催日6日前まで
クレジットカード:開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

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。
※諸事情により、やむを得ず会場を変更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たしかねますので、ご了承ください。

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115591>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「115591」をご入力し検索ください。

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

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。

見込み客をもっと増やしたい住宅業界向け

玄関にお客様の靴がぎっしり並ぶ!

“集客革命”

1.5階平屋モデルハウス

このモデルを建てれば集客に困らない!



このモデルハウスで注文住宅
見込み客の集客数が

3倍になりました!

特別
ゲスト

株式会社松家住宅愛媛
店長 西原 大地 氏

住宅会社向け ショールーム集客成功事例セミナー

お問い合わせNo. S115591

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

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

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。)> 115591



モデルハウスを工夫しただけで
集客も増えたとし、契約してくれる
お客様も増えてきました

株式会社松家住宅愛媛 店長 西原 大地 氏



愛媛県松山市における戸建住宅建築業者として有数の企業の経営の指揮を執っている。鋭くかつ素早い経営判断を行いながら、営業の現場に自ら出向くことも。社員からの人望も非常に厚く、今回の成功事例の立役者である。



元々うちは愛媛県松山市を中心に平均で
70棟ほどの契約を取る規模の住宅会社でした。

主に年収400万円くらいの方をターゲットに自社土地をネタに
して集客と契約をとっていました。

ただ最近土地だけで自社を決めてもらえない方が増え、契約数
が目に見えて減っていきつてしまいました。

直近では契約数が20棟以下まで減少してしまい
危機感を感じていました。

焦りからいろいろなことに手を出しましたが迷走するばかりでした。

そんな中で集客を増やすには、自社を選んでもらうにはどうした
らいいかと悩みました。

そしてたどり着いた結論は「**モデルハウスの見直し**」です。

1.5階建て平屋が集客が取れるという話を聞き、すぐに地元の建
築家に頼みモデルハウスの設計をしてもらいました。

1.5階建て平屋というのは「平屋にコンパクトな2階スペースを確
保した住宅」のことで、2階は居室だけでなく、収納スペースや子
供部屋としても使えるというものです。

このモデルハウスを集客の目玉として建ててみたら・・・
本当に驚きました。

1回のイベントでこれまでの
3倍以上のお客様が来てくれたのです。

モデルハウスの玄関に靴がぎっしり並びました。

あの時は本当にうれしかったですね。



↑ 実際の1.5階建て平屋モデルハウス



通常の2階建てのモデルハウスを1.5階建てに変えただけでここまで
大きく変わると思いませんでした。

自社のベテランの営業マンからは

「今までのモデルハウスとは違い、お客さんが物珍しさに足を運んでくれた。」

住宅を真剣に検討している方も多いです。

特に夜の見学会も開催したことで、家の雰囲気感動してくれたことで商談もとてもやりやすくなった！」という意見が現場から出てきました。



営業マンのTさん→

お客様からの反応は、

「モデルハウスにそのまま住みたい！」



「平屋じゃちょっと物足りないと思ってたのでちょうどいいです！」



という声が多いです。それも影響してか、いつもは1イベント1～2人来る程度でしたが、あれよあれよと人が集まり

安定して

10件以上の予約が入るようになっていきます！

お客様名	郵便番号	住所	営業担当	認知媒体/経路	受診媒体/経路	有付無付	初回来場日	受診場所
山田			山田	新聞広告	新聞広告	有付	2024/1/6	松本展示場
山田			山田	新聞広告	新聞広告	有付	2024/1/7	松本展示場
山田			山田	通りすがり	通りすがり	有付	2024/2/12	松本展示場
山田			山田	新聞広告	新聞広告	有付	2024/1/14	松本展示場
山田			山田	新聞広告	Instagram	有付	2024/1/14	松本展示場
山田			山田					
山田			山田	紹介	紹介	有付	2024/1/20	松本展示場
山田			山田	新聞広告	新聞広告	有付	2024/1/27	松本展示場
山田			山田	SUMMO	SUMMO	有付	2024/1/21	松本展示場
山田			山田	新聞広告	新聞広告	有付	2024/1/28	松本展示場
山田			山田					
山田			山田	通りすがり	通りすがり	有付		松本展示場

↑1月には12件の新規来場がありました

また、チラシのデザインやWebサイトも自社の強みやモデルハウスの魅力がお客様に伝わるように一新しました。デザイン変更したチラシからは**10組以上の予約が入りました。**



↑全く反応がなかった当時のチラシ



↑お客様目線で10組以上の来場があった変更後のチラシ

10年以上使い続けていたHPからリニューアルし**毎月のWebからの来場予約・資料請求が倍増しました。**



住んでいて「楽しい」がずっと続く住まいを。

予算内で叶える高性能×プレミアムデザイン×全館空調のある住まい

一生安心で快適な高品質な住まいをお譲りし続けるために、私たちは3つのこだわりを基に快適も安心も楽しい住まいを実現するために叶えてもらうためにお客様に寄り添った家づくりと住宅のプロとしての意見を重ねあわせて、最適な住まいを叶えてもらえるよう尽力いたします。

セミナーが選ばれる理由はこちら

01	02	03
PERFORMANCE 1年中快適な高性能	DESIGN 家族にとって最高の空間を作り上げ	AFTER SERVICE 健康・快適・安心がずっと続く住まい
高気密・高断熱 全館空調の高性能な住まい	毎日の暮らしを充実させる暮らしのアイデア プレミアムデザイン	安心の保証体制 一生のパートナーサポート



今回は、この体験をもとに1社でも多くの集客に困っている皆様へ今回の成功体験のお話をお届けしたいと思っています。当日、皆様へお会いできることを楽しみにしています！

**集客難の今だからこそ、
やるべきことは
王道のマーケティング戦略でした。**

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 リーダー **山崎 優**



皆様、DMをお手元にお取りいただき誠にありがとうございます。

株式会社船井総合研究所の山崎でございます。

私はこれまでこの業界に入り、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。皆様も日々営業の現場で感じられているように、客数の獲得は年々難しくなっているのは言うまでもありません。

**集客難に対する対策の答えは、
王道のマーケティング戦略を
突き詰めること**でした。

お客様の最新のニーズに合ったモデルハウスを用意し、そこに対してチラシとHPで集客をしていくこと。これらは、誰でも思いつく・そしてやったことがある方も多い方法だと思います。一方で、そこで結果に差が出ているのも事実かと思います。

セミナーでは、“どこでその差がつくのか？”を徹底的に解説いたします。

少しでも皆様のお役に立てるよう、全力でセミナーをさせていただきます。

どうぞよろしくお願いいたします。

