

リフォーム業界におけるマーケティング × WEB販促のプロが徹底解説

リフォーム業界

WEBマーケティング 新時流

コンサルティング企業1,000社



登録会員数4,400社



東京会場
2024年
8月7日水
10:00~12:00
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



Chat GPT

AI チャットボット

DATA Driven

客数&単価アップで生産性を高めよ
すべてのリフォーム会社が絶対に知っておくべき最新集客事例

主催

リフォーム業界 WEBマーケティング新時流



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No. S116217



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。

116217

セミナー受講料

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

リフォーム業界も販促3.0に突入 WEBマーケティング新時流へ

リフォームマーケットのライフサイクルと販促の相関関係



【販促1.0】

リフォームマーケットの導入期は「手書き風チラシ」の新聞折り込みを始めた頃と言えます。当時は現在とは比べものにならないほどの反響がありました。対してホームページはというと、まだ整備されていない会社もあり、仮に整備されていても会社案内程度で「ホームページがある」というレベルの会社も多くありました。

【販促2.0】

マーケットも成長期に入り、多数の企業が新規にリフォームへ参入することによりチラシの枚数も増え反響に影響が始めると成熟期へ突入する頃になるとホームページの内容を見直したり、自社ショールームを持つ会社が出始めます。また、リフォームへの不信感を払拭するために「特設会場イベント」の開催が増えたのもこの頃。

【販促3.0】

成熟期に突入する頃には専門業態化にあわせたチラシ&ホームページ&ショールームの一致が主流となり多店舗展開する企業も増えました。また、WEBの世界もかつてのインターネット、ホームページだけではなくSNSが台頭し、これらをミックスした販促戦略が必須となりました。SEO対策やPPC戦略においても常に変わり続ける時流への早期対応が求められるようになりました。

【販促4.0】 ……?

販促メディアミックスのイメージ



WEBマーケティング新時流「3大トレンド」

LTV (生涯顧客付加価値)

→顧客情報の有効活用
【CRM・カスタマーリレーションシップマネジメント】
CRMを活用することにより顧客1軒あたりのLTVを高める

顧客満足度

→顧客アンケートからひも解く
【顧客満足度要因分析】
集客・営業・施工までの過去データと顧客アンケートから満足度向上要因を見つける

成約率

→WEB顧客とチラシ顧客の違い
【顧客購買心理分析】対応
成約につながる顧客との商談パターンを標準化

CPA

→PPC・リスティング対策
【DS.INSIGHT】
検索の前後にどのようなワードを検索したのか「時系列キーワード」を活用して効果アップ

セッション

→SEO対策
【コンテンツマーケティング】
コラム執筆にChatGPTを活用
1本あたり作業時間を劇的に効率化

コンバージョン

→消費者動向にあわせたサイト構成
【AIチャットボット】
時短即答に対応するチャットボットでCVへ最速誘導

ポータルサイト

→PPC・リスティング対策
【リショップナビ等】
直接のCVを比較的安価なCPAで実現+被リンクによりSEO効果もアップ

ナーチャリング

→リード顧客へのナーチャリング対策
【マーケティングオートメーション】
MAの活用によりLead客をCV客へ育成

DATA
Driven

新規獲得
CV

見込獲得
Lead

講座	<h2>第1講座</h2>	 <h2>第2講座</h2>	<h2>第3講座</h2>
内容	<h3>リフォーム業界の新時流とWEBマーケティング</h3> <p>リフォーム業界におけるマーケティング時流と販促手法の変化</p>  <p>株式会社船井総合研究所 Renovationビジネスグループ シニアコンサルタント 生田目 吉章</p> <p><small>不動産、通信系企業にて十数年、営業現場に携わる。顧客の潜在ニーズにアプローチをするコンサルティング営業を得意とし、「不可能を可能に」を実現してきた。船井総合研究所入社後は、営業現場の業績アップ手法開発、営業マン教育に携わってきた。現在はリフォーム業界、住宅不動産関連業界を中心に業績アップや新規ビジネスモデルの構築、導入を柱とした経営力向上、現場営業マンの営業力向上を図るための経営革新戦略、評価・賃金制度導入&運用に取り組んでいる。</small></p>	<h3>WEBマーケティングによる集客力と成約率アップ</h3> <p>SNSを始めとしたWEBマーケティングの時流と、その中における集客と成約率アップのポイント</p> <p>株式会社じげん リーダー 橋本 万里 氏</p> <p><small>株式会社じげんにてリフォーム集客ポータルサイト「リショップナビ」の運営に携わる。多数の登録会社によるビッグデータをもとにWEBマーケティングの時流や集客アップのポイント等をアドバイスしている。</small></p>	<h3>本日のまとめ</h3> <p>本日のまとめと取り組んでいただきたいこと</p>  <p>株式会社船井総合研究所 Renovationビジネスグループ マネージャー 吉川 顕</p> <p><small>船井総合研究所で、二級建築士の資格を持ち、営業・プラン設計・施工現場といった実務にも精通したコンサルタントとして活躍している。大学卒業後、大手ハウスメーカー入社し、施工管理を1年間経験し、リフォーム営業設計として、年間2億4000万円を売上げ、トップセールスとして活躍。2016年には熊本大震災復興支援を経験し、増改築リノベーション(耐震・断熱)を世の中に広めたいと思い、2017年に経営コンサルタントに転身。</small></p>

開催日時 **東京会場** **2024年 8月7日 水**
10:00~12:00 (受付開始:開始時刻30分前~)

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たしかねますので、ご了承ください。

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)

※【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。

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がございます。

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。

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/116217>
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
 右上検索窓に「116217」をご入力し検索ください。



ご挨拶

リフォームのマーケットも成熟期に入って早いもので10年以上が経過しました。メインとなる顧客層もかつての団塊世代から団塊Jr.世代がメインとなり、その販促手法も大きく変わろうとしています。これまで4番バッテリーであったチラシも後退し、いよいよ本格的なWEBマーケティングの時代に突入します。

当然ホームページがあれば良いという時代からYouTubeやLINE、Instagram等のSNS活用によるメディアミックスやMA、CRM、SFA等やデータドリブンを駆使した集客、営業、顧客管理などこれまでとは違ったマーケティングや経営が求められることとなります。

今回のセミナーは新たな時流について詳しく解説させていただきます。

お席にも限りがございますので、お早めのお申込をお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
Renovationビジネスグループ シニアコンサルタント
生田目 吉章

