

リフォーム業界

OB LTV最大化戦略 リピート率アップ

東京会場
2024年
9月5日(木)
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



サステナグロースカンパニーをもっと。
 **Funai Soken** ×  **ANDPAD**

DX 変える 施主コミュニケーション + 顧客満足度アップ

2035年、団塊ジュニア世代以降も持続的成長を可能にするための絶対必要戦略

主催
顧客満足度向上によるLTV最大化戦略
 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

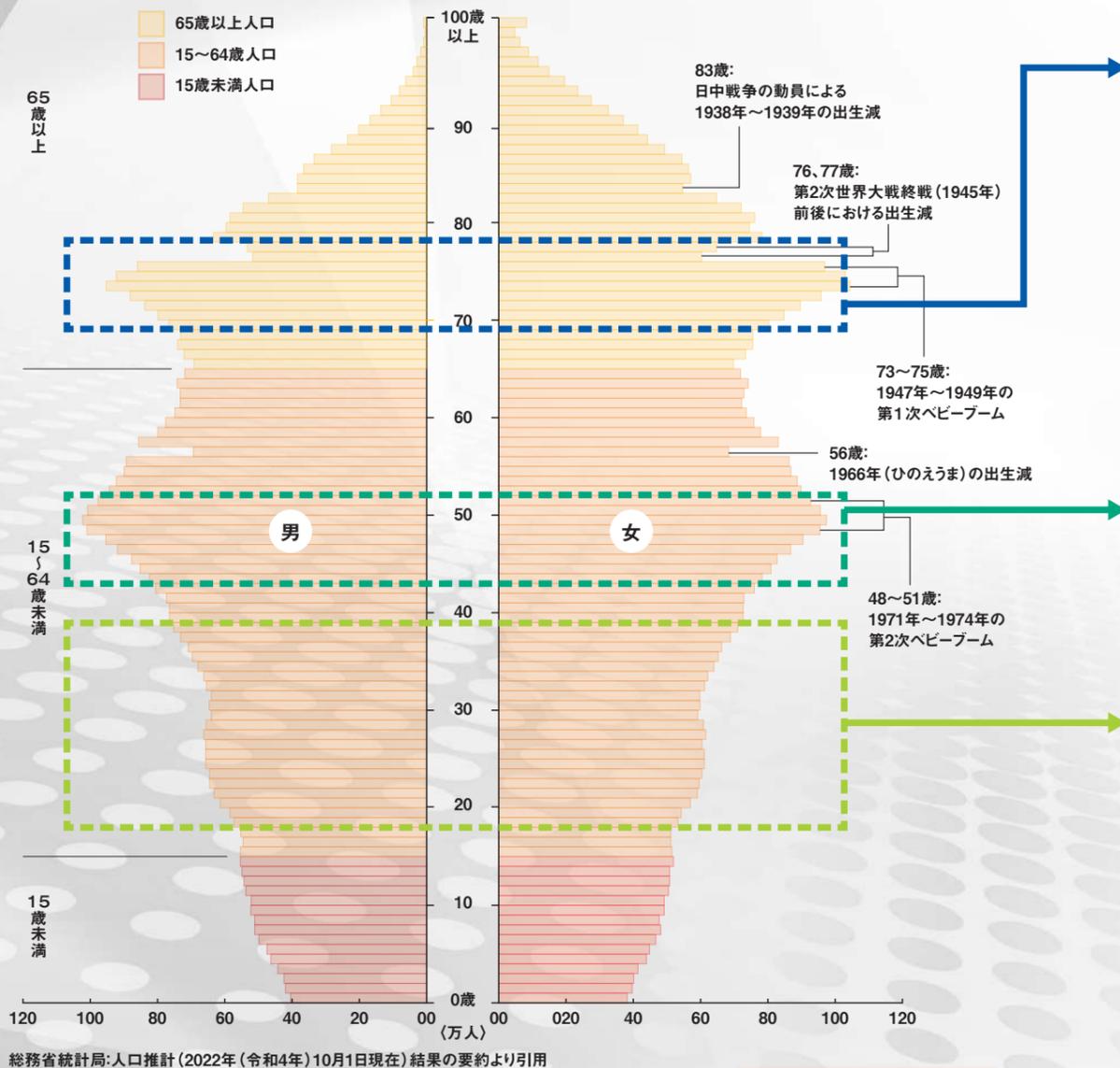
お問い合わせNo. S117748


セミナー受講料	
一般価格	会員価格
税抜 10,000円	税抜 8,000円
(税込 11,000円)/一名様	(税込 8,800円)/一名様

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。 🔍 117748

2035年、団塊ジュニア世代以降も持続的成長を可能にするための絶対必要戦略

団塊ジュニア世代以降は人口の減少が顕著に



【リフォーム成長期】

リフォームマーケットの成長期におけるコアターゲット層は第1次ベビーブーム=団塊の世代。今から約25年~30年ほど前のリフォーム導入期~成長期までのリフォームフィールドにおけるコアターゲット層。

【リフォーム成熟期】

成熟期に突入した現在のリフォームマーケットのコアターゲット層は現在50歳前後の第2次ベビーブーム=団塊ジュニア世代。しかしながらこのゾーンも10年後にはフィールドからフェードアウト。

【リフォーム展開期】

10年後、2035年には団塊ジュニア世代が完全にフェードアウトし次の世代がコアターゲット層となる。ただし、以降は人口の減少が加速度的に進行することでリフォームマーケット全体も縮小することが予測される。当然、新規顧客の獲得は非常に困難を極めることが予測される。

【持続的に成長するための戦略】……?

絶対必要戦略①

顧客満足度向上による
OBリピート率アップ

OBリピート率目安=2~3%/月

1店舗あたり3,000軒のOB→

60~90件のOB反響→

平均単価30万円(仮)→

1,800~2,700万円/月の反響が無販促で可

新規獲得が困難であるゆえに必須!

絶対必要戦略②

シェアアップを図る
地域コングロマリット戦略

地元商圏での圧倒的シェアの獲得!

予算帯、ニーズで
細分化した
専門業態
を
地元商圏にて
複数展開

FAST Reform

租利率**35%**
高租利・高回転

店舗リフォーム

次の本業**7兆円市場**
Webで即時集客!

給湯器

未経験でも売れる
年商**1億円**の作り方!

戸建リノベーション

平均単価**1,500万円**
高単価リフォーム!

デザインリフォーム

平均単価**350万円**
営業**3名**で**3億!**

減築平屋

新マーケット攻略
平均単価**1,000万円**
平屋需要を捉える!

絶対必要戦略③

CRM+LTV最大化

CRM

Customer Relationship Management

顧客関係管理

LTV

Life Time Value

顧客生涯価値

新築購入から最大35年ほどでリフォームに約**1,000万円**発生
顧客データベースにて、リフォーム発生の適時なタイミングでご提案を行う仕組みの構築

リフォームサイクル



講座

第1講座



第2講座

第3講座

内容

リフォーム業界の時流

成熟期を迎えた
リフォーム業界における
現在の時流と
これから対応すべき
LTV最大化戦略

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



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」を実践してきた。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・資金制度導入&運用に取り組んでいる。

DXで変える
施主コミュニケーション戦略

施主様との円滑な
コミュニケーションを
図ることによる
顧客満足度最大化戦略

株式会社アンドパッド
部長

柳川 雄太氏



本日のまとめ

本日のまとめと
これから取り組んで
いただきたいこと

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



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。

開催日時

東京会場 2024年 9月5日 木

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/117748>船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「117748」をご入力し検索ください。

ご挨拶

2035年…このあと10年後には、現在のリフォームコアターゲット層である団塊ジュニア世代もリフォームマーケットのフィールドからフェードアウトしていきます。次の世代以降は加速度的な人口減が予測されているため、新規顧客の獲得は相当に困難になることが予測されます。

そのため、このあと10年の間に盤石な基盤を築いておく必要があります。新規顧客の獲得が困難であるならば既存顧客…つまりOB顧客とのつながりを最大に重視する必要があります。

今回のセミナーではOB顧客とのつながりを重視したLTV最大化戦略に必要な顧客満足度アップ施策についてお伝え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

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。