

成長期から成熟期に突入したリフォーム業界で勝ち残る絶対法則

リフォーム業界 OB客×インサイドセールス

Y世代
マーケティング

新時流

OBリピート率
アップ

休眠OB客
活性化

名簿客
案件化

東京会場
2024年
10月9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



従来の販促手法では新規客の獲得が困難な時代へ。
今こそ、OB客へのアクションで、安定した集客基盤を築くべき!

OB顧客の活性化を図る LTV最大化戦略

お問い合わせNo. S118775



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。

🔍 118775

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



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
今後への対策



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・賃金制度導入&運用に取り組んでいる。

特別ゲスト

インサイドセールスの活用で
OB活性化を図る



株式会社オークサービスソリューション
営業推進部CRMチーム
副部長

遠藤 武志 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10月9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もございます。

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（IH・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/118775>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「118775」をご入力し検索ください。



ご挨拶

10年後、リフォームのメインターゲット顧客層はいわゆるY世代へとスイッチします。デジタルネイティブ世代でもありますから販促の手法も大きく変わり、現在のように顕在ニーズを持ったお客様からの反響ではなく、将来客＝リード顧客を獲得しナーチャリング＝育成をするという方法に変わるでしょう。また、人口の急激な減少に伴い、新規顧客の獲得はより困難となることも予想されます。いかにしてOB顧客へ有効なアプローチを行い、リピートを獲得するのか…

10年後のリフォーム経営はこの2点が最大のテーマとなりそうです。今回のセミナーではこの2点についてお伝えさせていただきます。



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」を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。