

【Web】窓ドアリフォーム集客最大化セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	高回転&高粗利!1拠点年商1億円、営業利益10%の窓サッシ専門店ビジネスモデルとは BtoCの住宅リフォームマーケットで、窓サッシとカーポートに専門特化することで、大手リフォーム会社や工務店と競合せず業績アップに成功している中小企業の成功事例を解説します。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ チーフコンサルタント 榎原 稔記 千葉県千葉市生まれ。大学在学中はマーケティング・統計学を専攻し、EコマースやSNSマーケティングの研究に携わり、デジタル集客の手法を経験。大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後一貫して住宅リフォーム業界の圧倒的地域一番店づくりのサポートを志し、新規参入および業績向上のコンサルティングを行っている。なかでも超・小商圏でも参入可能な小商圏ビジネスモデルであるリフォーム・小工事業専門店(1DayReform)におけるWeb・アナログ両面からの集客コンサルティングを得意としている。チラシ作成からSEO対策、Web集客まで集客を中心に幅広く業績アップのサポートを行っている。
第2講座	地元のサッシ工事業の後継ぎとして選んだ「窓・サッシリフォーム専門店」の取り組みと立ち上げ成功までのプロセス サッシ工事業の後継者であるゲスト講師が「将来に向けて何を考え、どんな戦略を採ったのか?」をお話しいただくとともに、同社が展開した「窓・サッシリフォーム専門店ビジネス」の立ち上げエピソード、成功のポイントを解説していただきます。 唐津トーヨー住器株式会社 代表取締役 北村 隼人 氏 佐賀県唐津市に本社を置く1950年創業の建具工事業社。前期の売上高は1.8億円。新築着工棟数の減少によるBtoB売上縮小を見据え、今後の収益の柱としてBtoCリフォーム事業の本格参入を決意。2023年1月に窓・ドアリフォーム専門店事業を立ち上げに踏み切る。立ち上げわずか3カ月で新規顧客年商が+7,000万円ペースにまで成長。BtoCリフォーム年商1億円突破を目指し、業績アップに向けて好調なスタートを切っている。今後はBtoB売上縮減に悩む同業他社のモデル企業となるために、トップランナーとして業界をリードしていく存在を目指す。
第3講座	モデル企業の成功要因とビジネスモデルの具体的な実践方法を解説 ゲスト企業が取り組んだビジネスモデルの成功要因と、それを皆様が実践する場合の具体的な手法を一つひとつご紹介いたします。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ チーフコンサルタント 榎原 稔記
第4講座	新規ビジネス参入時に知っておくべきリスクと対策 新規事業の立ち上げは良いことばかりではありません。今回ご紹介したビジネスモデルを実践するにあたって知っておいて、いただきたいリスクと、それを回避するための対策についても事例をもとにお伝えします。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ マネージャー 齋藤 勇人 福島県須賀川市生まれ早稲田大学法学部卒業後、2012年に株式会社船井総合研究所に入社。住宅リフォーム事業の新規参入および活性化コンサルティングで2015年チームリーダー昇格、2017年グループマネージャーに昇格。現在は全国各地の地域1番店や有力リフォーム会社において、成熟マーケットで勝ち残るためのビジネスモデル転換を数多くプロデュースしている。その他、異業種(住宅、不動産、建材卸、専門工事業)からのリフォーム事業新規参入や、集客不振企業のマーケティング活性化(Web)、営業組織マネジメント改善などの領域においても多数の実績がある。

開催要項

開催日時	2024年 11月 5日(火)	開催方法	オンライン開催 (ログイン開始: 開始時間30分前~)
	2024年 11月 6日(水)		
	2024年 11月 7日(木)		
	14:30~17:30 (ログイン開始: 開始時刻30分前~)	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。

※本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料 一般価格 税抜 15,000円 (税込16,500円) / 一名様 会員価格 税抜 12,000円 (税込13,200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/119382 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「119382」をご入力し検索ください。

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。



窓サッシ工事店の事業者必見



オンライン開催

2024年 11月 5日(火)
2024年 11月 6日(水)
2024年 11月 7日(木)
14:30~17:30 (ログイン開始: 開始時刻30分前~)

気軽に
参加しやすい
オンライン
セミナー

窓ドアリフォーム集客最大化セミナー

補助金に頼らない

2025年の飛躍に向け、今すぐご開封ください!

補助金終了後の
集客力低下を
危惧するあなたへ



サステナブルな成長を促す。Funai Soken

【Web】窓ドアリフォーム集客最大化セミナー

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。

今すぐスマホでチェック⇒

お問い合わせNo. S119382

119382

お申込みはこちら

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。)

建具工事 業界の皆様

今の“まま”で5～10年後 も売上を維持できますか？

新築需要の減少の煽りを受けて 元請けからの仕事が減っている…

公共工事だけではやっていけない…

資材の高騰が続いて利益は減る一方…

これからどうやって生き残っていくべきなのか…

今までのBtoB(下請け)主体の事業体質から脱却し て、地域のエンドユーザーからの売上を増やしませんか？
BtoCの元請け工事比率を飛躍的に高めることで、

- ・高収益(平均 粗利率40%)
- ・高回転(1Day施 工かつ即時入金)
- ・高効率(自動車30分圏 内で月商+1000万円)

な業態へとモデルチェンジ する会社が増えています。

そういった先進企業の経営者から、取り組 み内容や成功ポイントを生の声で聞ける
本セミナーにぜひ 一度ご参加ください。

次ページで
成功企業を
ご紹介！

ピックアップ事例

01 出店後たったの1年で リフォーム売上1億円ペースに!



中野トーヨー住器株式会社

代表取締役 **中野 文裕** 氏

◆会社紹介

本社を和歌山県橋本市に構える建具工事会社。下請け工事による業績拡大に限界を感じ、より会社を成長させるためにリフォームに参入。2023年に橋本ショールームを出店し、たったの1年でリフォーム売上を1億円ペースにまで成長させた。

◆成功のポイント

ショールーム出店前は、既存顧客をメインに依頼を受けていたが、2023年のショールームオープンを境に新規顧客獲得を強化。『窓・ドア専門店』としてのブランディング・ショールームの立地などの影響から、一般リフォーム会社の半分以下の効率で反響獲得を実現した。

また、既存顧客に対するアプローチ強化も行い、好調時には1カ月で30件を超えるリピート依頼を獲得している。上記のように、新規・既存問わず販促活動を本格化したことで、元請け売上1億円ペースまで成長を果たした。



ピックアップ事例

02 BtoC事業強化 初年度で BtoC売上7,000万円ペースに!



唐津トーヨー住器株式会社

代表取締役 **北村 隼人** 氏

◆会社紹介

佐賀県唐津市に本社を置く1950年創業の建具工事会社。2023年に今後の収益の柱としてBtoCリフォーム事業の本格参入を決意。立ち上げ初年度で新規顧客年商が+7,000万円ペースにまで成長。BtoCリフォーム年商1億円突破を目指し、業績アップに向けて好調なスタートを切っている。

◆成功のポイント

2023年以前は住宅会社や地元工務店からの下請け工事による売上がメインであったが、2023年に一念発起して新規顧客開拓に取り組んだ。地元エリアの競合を徹底的に分析し、先発企業との差別化が図れる『窓・ドア・エクステリア』に特化したリフォーム専門店としてのブランディングを行った。これによりリフォーム業界の2倍の反響を実現し、高度な成長を実現した。



「BtoC集客最大化」が“今の悩み”をすべて解決する!

業績好調な窓サッシ店の

エンドユーザー
向け集客手法

補助金提案
セールス手法

補助金終了後の
勝ち残り戦略

が全てまるわかり!!

下記に当てはまる **事業者** の皆様はご参加ください。

- ✓「自社でも補助金を活用して集客したいが、その方法がわからない」
- ✓「法人の販売量が減って、利益率も減少している」
- ✓「会社の将来を考えた時、新たな収益の柱が欲しい」
- ✓「収益性の高い元請売上比率をもっと高めたい」
- ✓「エンドユーザーからの反響を増やす方法を知りたい」
- ✓「業績好調な同業他社の取り組みを知りたい」

知識ゼロ・BtoC未経験でもできる、成功企業の**BtoC強化戦略**を大公開

① 補助金を徹底活用した集客手法+補助金終了後も集客を落とさない方法

- 自社集客だけで月間70件の元請け集客を実現するために必要なのは『三位一体戦略』を実践するだけ!
- 効果的なチラシやHP、店舗の作り方を成功事例を基に徹底解説!
このセミナーに参加すれば、即効果が見込める販促戦略がまるわかり。



② 営業未経験でも即戦力化。成功企業の営業手法とは?

- BtoC営業未経験の既存社員を即戦力化するキーワードは、『脱属人化』。その方法と活用ツールを特別に大公開!
- 案件増加により不安要素となる『営業管理』『配客体制』に関しても実際の成功企業の取り組み事例を基に徹底解説。



③ 成功事例企業がゲスト講師としてご登壇。成功者の生の声をお届け!

- 特別ゲスト講師として、実際に窓ドア専門店に取り組まれている唐津トヨー住器株式会社 代表取締役 北村隼人氏にご登壇いただきます。取り組みを開始した背景、取り組みの中での苦労、今後の事業戦略など、余すところなくお話しいただきます。



唐津トヨー住器株式会社
代表取締役 北村 隼人氏

人口7万人の地方商圏で

元請売上**1億円**のビジネスモデル

BtoC強化成功事例を一挙公開!



当日は事例の**成功ポイント**を詳しく解説いたします!
セミナー当日の内容はこちら! (一部抜粋)

ポイント
①

補助金需要を取りこぼさず集客する販促手法

ポイント
②

超効率営業を可能にする! 成功企業の商圏設定方法

ポイント
③

新規反響率1/3,000!
補助金訴求型メニューチラシの作り方

ポイント
④

窓・ドアリフォーム特化のホームページと
高反響を生み出すショールームの作り方

ポイント
⑤

過去客からの依頼数を激増させる
補助金活用リピートマーケティング手法

ポイント
⑥

オープンマーケットで高粗利をつくる!
法人に依存しない販売手法

ポイント
⑦

営業未経験でも無理なく売れる! 営業ツール大公開!

ポイント
⑧

既存人員で開始した成功企業の運営手法

まだまだあります!
続きはセミナーでご確認ください!