

【ウェビナー】住宅ビルダー向け 総展集客 成功事例セミナー

PC・スマホで セミナー参加! 全日程オンライン開催

第1講座

全国の住宅ビルダーの展示場集客を復活させた
ビッグデータ×デジタル集客戦略

船井総合研究所の住宅業界専門特化ビッグ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 リーダー 山崎 優



第2講座

来場数は昨対1.5倍以上! 展示場・ショールームの来場だけに
頼らずに劇的に集客を増やすために取り組んだこと

販促計画の抜本的な見直し・HPの導線&商品戦略の改善・自社広告で自社指名集客アップ・インサイドセールス&MAツールの専任担当設置などの取り組みの全貌とポイントをお伝えいたします。

タカノホーム株式会社 取締役 営業部長 浦 誠 氏



第3講座

激化する来場前競争に負けないために
明日からやるべきこと・セミナーの総まとめ

コロナウイルス・ウッドショックによって大きな変化を迎えている住宅業界において、今後の経営戦略において最重要であるデジタル集客。2024年の業績傾向・業績好調企業の取り組みから見る、安定業績アップを実現するためのWebマーケティング戦略について解説いたします。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 マネージング・ディレクター 日野 信



開催要項

オンライン開催

2024年10月25日(金)・2024年11月1日(金)

14:30~17:30 (ログイン開始:開始時間30分前~) 14:30~17:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)

※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。

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(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。

PC・スマホで セミナー参加! 全日程オンライン開催

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/120105>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「120105」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」と検索してご確認ください。※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。

2024年のGW・夏場の展示場集客に大苦戦した住宅業界向け

総展集客

1.8倍化 オンラインセミナー

ゲスト企業

総合住宅展示場6拠点展開 タカノホーム

WEB経由
来場予約数

5件▶30件

資料請求
来店率

20%▶47%

※2024年7月速報値 来場数昨対181% (2023年49組 2024年89組)

これらの取り組みで集客が驚くほど増えました!

- ① 他社との違いがわかるからこそCVする「ナーチャリング型Webサイト」
- ② 集客効率を2倍にする広告宣伝費の「超・最適配分」
- ③ 単月来場客数を倍にした「問い合わせ殺到の見学会イベント」
- ④ 他社との明確な差別化・継続して成果が出る「共感型ホームページ運用術」
- ⑤ 内勤営業が家を売ってしまう!「ナーチャリング・セールス」
- ⑥ 「契約見込み客が一目でわかる」マーケティングオートメーション成功法則!



タカノホーム株式会社
取締役 営業部長 浦 誠 氏

主催

【ウェビナー】住宅ビルダー向け 総展集客 成功事例セミナー

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Fundai 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. S120105



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。) → 120105

慢性的な集客不足の今、なぜ集客数を増やすことが出来たのか？

総合住宅展示場に出展しているハウスメーカー・住宅会社が抱える集客課題

- ✓ 自社のWeb集客の成果が他の住宅会社と比較して良いのか・悪いのかわからない…
- ✓ 総合住宅展示場の集客に頼っているだけでは営業人数分の十分な集客を確保できない…
- ✓ Web広告やポータルサイトに費用をかけているが効果を実感できていない…

住宅展示場で待っているだけでは客足を増やすことは困難です。
当セミナーでは具体的に集客を劇的復活させた成功事例を元に、
すぐに取り組めるノウハウだけをお伝えいたします。



タカノホーム株式会社
取締役 営業部長 浦 誠氏

タカノホーム株式会社のご紹介

富山県・石川県で自然素材の家づくりにこだわった新築・木造注文住宅専門の地域密着型のハウスメーカー。北陸の気候風土や生活環境に配慮した住まいづくりの考え方を基本に、耐震性、耐久性、快適性、経済性を兼ね備えた住まいを時代のニーズにあわせて提案。北陸の地では他に先駆け、快適な住空間創造のための高気密高断熱仕様の標準化、地震に負けない強い構造躯体の研究開発、品質マネジメントISO9001、環境マネジメント14001の取得などにいち早く取り組んできた優良ビルダー。

富山県・石川県で総合住宅展示場6拠点展開 自然素材の家づくりにこだわった地域密着型のハウスメーカー

主な集客経路・営業拠点は北陸2県に出展している計6つの総合住宅展示場。

- 【総合住宅展示場出店 年表】
- 1999年 富山テレビジューニア富山展示場
 - 2004年 ジューニア富山に富山第二展示場
 - 2007年 ジューニア高岡に高岡展示場
 - 2011年 金沢ハウジングセンターに金沢展示場
 - 2012年 ジューニア富山に富山第三展示場
 - 2015年 金沢ハウジングセンター野々市に金沢南展示場



まずは、その圧倒的なbefore Afterをご覧ください。

before

- ✓ 総合住宅展示場の客足が戻らず、集客数が毎月減少する一方…
- ✓ 一括資料請求型ポータルサイトから反響はあるが来店に至っていない…
- ✓ HPはあるが、問い合わせ・来場予約いずれも反響数が少ない…

after

- ✓ “欲しい客層”を集める集客特化型HPで反響数&顧客層の見込み精度アップ!
- ✓ 販促・集客効率が劇的に改善! 平均来店単価22万円→8万円!
- ✓ 一括資料請求型ポータルサイトからの来場・契約費用対効果が2倍以上改善!

総合住宅展示場に頼らず劇的に集客を増やし、 総展内で競合に負けずに1人勝ちした6つの取り組み

①他社との違いがわかるからこそCVしたくなる
「ナチャリング型Webサイト」をつくれ!



②これが支援先・会員100社が出した答え!
広告宣伝費の「超・最適配分ノウハウ」!



③単月来場客数を倍にしたどの住宅会社でも
できる「問い合わせ殺到の見学会イベント」とは!



④他社との明確な差別化・継続して成果が出る
秘訣はこれだ!「共感型ホームページ運用術」!



⑤内勤営業が家を売ってしまう!
「ナチャリング・セールス」の破壊力!



⑥「契約見込み客が一目でわかる」住宅業界に
おけるマーケティングオートメーション成功法則!



ご参加者様 全員特典

全国300社500サイトのデータベースを活用した
3か月で反響10倍のHPリニューアル実践ガイド
～WEBサイト診断チェックリスト付き～

