

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

庭・外構工事 集客最大化セミナー

お問い合わせNo. S122075

オンラインにてご参加

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

日時・会場

2025年1月22日(水) 2025年1月23日(木)

2025年1月24日(金) 2025年1月25日(土)

開始 13:00 終了 14:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

受講料

一般価格 税抜 5,000円 (税込 5,500円) / 一名様 会員価格 税抜 4,000円 (税込 4,400円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けさせていただきますのでご注意ください。

●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

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
または、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.122075を入力、検索ください。

お問い合わせ

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
船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ※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。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午~2025年1月7日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込み方法

右記のQRコードを読み取りいただき
Webページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。



セミナー情報を当社ホームページからも
ご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122075>

新築着工数の減少に危機感を抱いている方へ



オンライン開催

2025年1月22日(水) 2025年1月23日(木)
2025年1月24日(金) 2025年1月25日(土)
13:00~14:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

新築・リフォーム市場開拓のための

庭・外構工事 集客最大化セミナー

成功事例
を続々
輩出

Webサイト・SNS×店舗×チラシ
網の目販促で「超効率的集客」を実現!
反響獲得単価15,000円

2025年の飛躍に向け、今すぐご開封ください!

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

お問い合わせNo. S122075

セミナー
情報を
スマホで!



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。)> 122075

オープンマーケットを徹底攻略！庭・外構工事集客最大化セミナー

網の目販促で3つの客層を攻略せよ！

庭・外構工事のお客様は3種類・3世代！

庭・外構で扱う商品は多岐にわたり、攻略するのが簡単な市場ではありません。そして庭・外構工事の集客を更に難しくしているのが、庭・外構工事をするお客様が3種類・3世代にまたがっているという事実です。3種類とは、①庭工事をするお客様が新築と同時に工事をする客層、②新築から2～5年経ったのちに工事をする客層、③築年20～25年経過したお家の庭をリフォームする客層のことです。そして、3世代とは①②の客層にはY世代～X世代が主に属し、③の客層はベビーブーム世代が主に属しているということです。これを整理したのが図1になります。

図1

世代/種類	新築時	新築後2～5年	リフォーム
ベビーブーム世代 (1946～1964年に誕生) (現在60歳～78歳)	△	△	◎
X世代 (1965～1980年に誕生) (現在44歳～59歳)	△	○	○
Y世代 (1981～1996年に誕生) (現在28歳～43歳)	◎	◎	△

この3世代では、情報の集め方や使用する媒体、そして購買行動が異なります。それをまとめたものが図2です。

図2

世代/種類	特徴	店舗	チラシ	WEB	SNS
ベビーブーム世代 (1946～1964年に誕生) (現在60歳～78歳)	お金の使い方はおおらかで流行っているものが好き。 デジタルも使うがリアルが重要。	◎	◎	○	△
X世代 (1965～1980年に誕生) (現在44歳～59歳)	価格も大事だが信頼性や品質を重視。 デジタルを積極的に活用する。	◎	△	◎	○
Y世代 (1981～1996年に誕生) (現在28歳～43歳)	コストパフォーマンスに敏感。 価格と自分の納得感が大事。 SNSを積極的に活用する。	○	△	◎	◎

この客層に対して販促を行い、集客するためには「集客の網の目」を構築する必要があります（図3）。そして、種類や世代が違って共通するポイントを押さえることで集客を最大化することができます。

図3

世代/購買行動	興味関心を持つきっかけ	情報収集の媒体	比較検討の手段	購入の決めて	共有・拡散の方法
ベビーブーム世代 (1946～1964年に誕生) (現在60歳～78歳)	チラシ 店舗	チラシ Web	店舗来店	地域での実績や 安心感	口コミ
X世代 (1965～1980年に誕生) (現在44歳～59歳)	Web SNS	Web SNS	店舗来店 Web相談	信頼性 (実績や保証・ アフターフォローなど) や品質	Web SNS
Y世代 (1981～1996年に誕生) (現在28歳～43歳)	SNS	SNS Web	Web相談	価格と納得感	SNS

セミナー当日では網の目構築の具体的方法や例、そしてどの世代でも共通して押さえるべきポイントについてお伝えさせていただきます。

このような方におすすめ

- ✓ 一般顧客からの案件を増やすためにどうしたらよいのかお困りの方
- ✓ チラシ、Web、店舗すべての集客手法を知りたい方
- ✓ 下請けではなく利益率の大きい自社案件を増やしたいと考えている方
- ✓ 新たな集客ルート開拓、マーケット開拓がしたい会社の方
- ✓ 営業の効率と契約率・粗利率を上げたい会社の方

本セミナーで学べるポイント

POINT1 庭・外構工事市場の全体像がわかる！

庭・外構工事市場の具体的ターゲット像について解説します。安定、そして集客を最大化するためには3種類・3世代の客層を把握することが必須です。

POINT2 集客最大化するための“網の目”販促方法がわかる！

情報の集め方や使用する媒体が異なる3種類・3世代の客層を効率的に集客するための販促体制の構築についてお伝えします。またSNS、Webサイト、チラシで共通して押さえるべきポイントも解説します。

POINT3 当たっている販促実例、効率的な営業手法がわかる

年間平均1現調1.5万円で獲得し続けるWebサイトや反響率1/2500を達成しているチラシのポイントを解説します。また効率的な営業手法を実現するためのオペレーションや営業ツールについて紹介します。

講座内容

講 座	講 座 内 容	講 師
第1講座	庭・外構工事市場と攻略方法 庭・外構工事マーケットの全体像とポイントについて、顧客に効率的アプローチするための具体的集客・営業手法について解説します。 株式会社船井総合研究所 榊原 稔記	
第2講座	本日のまとめ 庭・外構工事における業績アップに向けて今すぐ取り組むべきことを提言します。 株式会社船井総合研究所 吉川 顕	

■株式会社船井総合研究所のご案内

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。
業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高いサステナブルな成長を多く創造することを目指している。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。