

セミナー翌日から使える
超実践的事例・ノウハウ・全て
をお伝えします!

講座	講師・内容紹介
第1講座	2025年!リフォーム業界時流予測 ライフサイクルから読み解く!リフォーム・住宅業界の打つべき対策 なぜ今、高付加価値リフォームの受注強化が重要なのか?  株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 Renovationビジネスグループ シニアコンサルタント 西村 諒
第2講座	デザインで差別化する高付加価値リフォームとは? リフォーム会社が続々参入する今、注目のデザインリフォームとは? 設計士不要のリフォーム会社がデザインへの苦手意識を払拭し、 平均単価300万円を実現するデザインリフォームビジネス徹底解説!  株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 デザインリフォームチーム 高橋 康平
第3講座	明日から取り組むべきこと 数多くの毎年120%成長企業の共通点から導き出した! 2025年とるべき戦略と業績アップ法を大公開!  株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 Renovationビジネスグループ チーフコンサルタント 矢川 魁人

受講は、法人企業の経営者・経営幹部に限ります。個人での参加やコンサルタントの受講はできませんので、予めご了承ください。

開催日時

2025年1月8日・15日・22日・29日

10:00~12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

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

※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メンバース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/122333>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索窓に「122333」をご入力し検索ください。

E-mail 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。

【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。



水まわりリフォームの集客が減っている...
量販店と競合すると価格で勝てない...
そんな**リフォーム会社の方 必見!**

平均単価

300万円

定額制

デザインリフォーム

設計士不要! 手離れ抜群!

営業

売上

3名で3億円の

高生産性

リフォーム

オンライン開催

2025年1月8日・15日・22日・29日

10:00~12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

主催

高付加価値リフォーム受注強化セミナー

お問い合わせNo. S122333

 サステナブル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。 122333

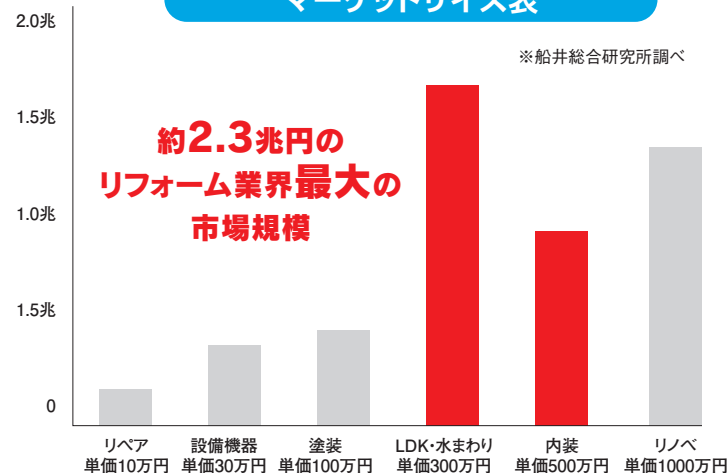
デザイン×リフォーム攻略の秘訣大公開!!

デザインリフォームは
チャンスに満ちた巨大マーケット!

デザインリフォームの市場規模は、**2兆3000億円**以上と船井総合研究所では試算している。リフォーム業界の中でも**最もボリュームの多い**水まわりリフォーム系のマーケットにデザインを掛け合わせ平均単価を引き上げることができればその市場規模の大きさは**計り知れない**。しかし、これまで多くのリフォーム会社がこの**巨大マーケット**にチャレンジしてきたが、成功しているケースは多いとは言えない。それはデザインリフォームマーケット攻略に必要なポイントを押さえきれていないからだと思われる。したがって、逆にそのポイントを知り実施すれば**巨大かつ競合**

の少ない中で大きく業績を伸ばせる**可能性を秘めている**といえる!

マーケットサイズ表



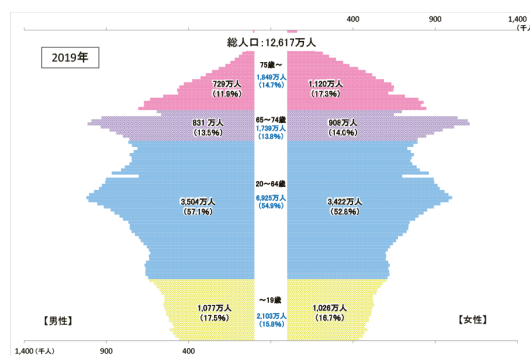
ターゲットは、**少子高齢化時代**にこれから増える高齢者60代の女性である。リフォームする人の多くがよく考えずに近くの会社だから、よくチラシが入っているから、**価格が安い**からなどという理由で**会社選びの基準が少なくな**っている。そこで他社と**差別化**できるのがデザインである! 60代の女性だってできることならリフォームするタイミングでoshiやれな家になりたい。キッチンを替えるなら、家電やダイニングの家具もoshiやれにしたいと考えるのは当然のことである。決して、**oshiやれな人をターゲット**にしているわけではなく、一般的な大多数のユーザーもできるとならoshiやれにしたいと考えているが、リフォーム会社にその提

デザイン力を「仕組み化」して
60代女性層の心をつかめ!

案力がなかったのが事実であると考えている。そこで!

船井総合研究所が開発した定額制の**デザインリフォームパッケージ**を導入した会社では、今までなかった『**予算300万円以上**』やはじめから『**価格は気にしないのでoshiやれにしたい**。』といったお客様が集まるようになった。

人口動態



※出所: 厚生労働省ホームページ

セミナーで学べること

デザインリフォーム成功の7つの秘訣

競合が消える デザインパッケージ作成の秘訣

即戦力化!

建築士不要で未経験者でも、お客様の心を掴むことができるデザインパッケージ作成の秘訣と方法を徹底解説!



平均単価350万円を超える LDKライティング提案法

未経験でできる!

高単価の秘訣は、照明計画にあった? 実はおしゃれな建築士が提案しているライティング営業法を徹底解説!



WEBマーケティング法

月反響20件

LDK客を集めるSNS・Google広告戦略解説!

反響単価3万円で高単価客を集める方法

契約率70%実現する テイスト診断システム

新開発!

お客様の好みを自動で絞り込みテイスト提案を外すことがなくなる診断システムのヒミツ公開!



粗利35%獲得できる 家具セット販売営業法

大公開

他社と圧倒的に差別化できる家具・カーテン・照明のトータルコーディネート営業を実現するマニュアル大公開!



勝手に単価の上がる マーチャンダイジング作成法

経営は数学!

船井流平均単価算出法を徹底解説!

平均単価=√最低価格×最高価格!?

お客様が変わるショールーム経営

集客がほとんどなかったショールームが、イベントを開催することなくお客様の反響が取れるショールームに生まれ変わった。リニューアルの秘訣をご紹介します!



成功の秘訣は、LDKの空間提案! デザインリフォームをしたいお客様が最も見たい空間を3つ以上そろえることで、集客数2倍・契約率2倍にした企業の成功事例をご紹介します!