

講座	セミナー内容
第1講座	いま住宅会社が取り組むべきマーケティングのあり方 地域密着で他社に勝ち続ける住宅会社のマーケティングトレンド。競争激化の今、お客様に選ばれる会社のやり方とは？ ・価格競争に負けずに値上げをしても選ばれている住宅会社が行っているAI集客×WEBマーケティング ・絶対にやってはいけないWEBマーケティングの落とし穴 ・SNSとポータルサイトの徹底攻略がZ世代の勝ち筋。取り組み成功事例をご紹介します。 ・Z世代の大半を占める「土地なし客」を囲い込むWEBマーケティング×AI集客 ・広告代理店が教えてくれない検索キーワードの罠 ・社内マーケティング組織の作り方と勝ち方 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 生成AI・WEBチーム リーダー 山崎 優
第2講座	年間500棟ビルダーが集客・生成AIで来場150%の成長戦略 3年連続増収、3年平均150%以上の集客数増を実現するリブワーク社のマーケティング戦略と戦術を大公開。 ・年間500棟ビルダーが実践して来場数昨対142.9%を実現したWEBマーケティング×AI集客事例 ・あらゆる客層を全方位網羅するデジタルマーケティング戦略 ・ポータルサイトの名簿は生成AIとの相性が抜群。一気に見込み客に変身するAI手法を公開。 ・多拠点展開でも総合展示場集客に頼らずに営業案件を獲得するマーケティング戦術。 株式会社Lib Work 取締役 経営企画室長 難家 嘉之 氏
第3講座	地域密着の会社の実現できるAI×マーケティングの実践方法 縮小する新築市場で地域密着で顧客を創出し費用対効果良く受注を最大化していくために明日から実践できるポイントを整理してお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージング・ディレクター 砂川 正樹

開催日時	オンライン開催 2025年 5月22日・26日 (木)・(月) 10:00~12:00 (ログイン開始開始・開始時間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がございます。
------	---	--------	---

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。
-----	---

【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/127940>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「127940」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】
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)

※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。

年間名簿獲得数**15,000**件
新規来場数昨対**142.9%**を実現
究極の注文住宅Webマーケティング

30歳未満のZ世代の攻略がカギ

AI集客革命

平均単価2500万以上の注文住宅を
年間500棟受注する会社が語る

オンライン開催

2025年 **5月22日・26日** (木)・(月)

LibWork × **Funai Soken**

リブワーク サステナグロースカンパニーをもっと。

**お客様が来場しないなんてウソ
だという事を500社の事例から証明します**

集客についての
ホンネを
お話します！

株式会社Lib Work
取締役 経営企画室長
難家 嘉之 氏

2025年住宅会社向けAI×マーケティング事例公開セミナー

お問い合わせNo.S127940

主催 **Funai Soken**
サステナグロースカンパニーをもっと。
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。) → **127940**

展示場来場者属性は若年層(34歳以下)がトップシェア
他社が攻略出来ていないZ世代対策が必須!

✓ デジタル時代はネットで調べて候補の会社へ来場。
来場候補となる2〜3社に選ばれる必要がある。

✓ 「フラット50」の利用急増の衝撃!
従来の顧客層から大きく変化。Z世代は家を買っている。

✓ SNS中心で情報収集をするZ世代に認知されているか。
SNSとGoogle検索での高い認知度が安心感につながる。

コロナ後

Internetを
活用した家探し

Webサイト

SNS

YouTube

TikTok

年間名簿数獲得15,000件。新規来場数昨対142.9%と
Z世代を攻略して受注棟数を伸ばしている
リブワーク社に究極のWEBマーケティング手法を公開!

施策① AIを活用したデジタル広告で多店舗展開でエリアを拡大しても相性の良い見込み客をマッチング

施策② SNSとGoogle検索で高い認知度を獲得するための効率的な運用術

施策③ AIを活用したプラン提案で名簿客が見込みの高い名簿

専門のコンサルタント提唱

成功事例連発のAIを用いた集客スキームの構築!

Web集客を劇的に改善させるAI集客3つの特徴

特徴① AIが自動的に相性が良い顧客をマッチングできる!

特徴② 検索?動画?データを元にAIが最適な媒体を選択する仕組み!

特徴③ データが多い程集客力UP!多店舗ほどAIを使わないと損失が!

Google

Yahoo!

YouTube

SNS

↓

自社HP

自社のサービスにマッチした顧客と媒体をマッチングし、
自動的に配信できる超画期的なシステム

船井総合研究所の!

500社を超える住宅会社の事例から成功法則をお伝えします!

Webサイトリニューアルで
HP反響50件→120件!

Webサイトリニューアルで
初月から反響20件→70件!

Web&インサイドセールス強化で
契約数年間10棟→50棟まで増加!

HP資料請求からの見込み案件が3倍増!

SNS広告を活用したキャンペーン企画で
来場予約3倍増!月間来場予約数3倍超を実現!

会員限定プラン・施工事例閲覧促進
による月間反響+30件獲得!

来店率40%を生み出す営業と連携した
MAシナリオコンテンツ施策!

販促・集客効率が劇的に改善!
平均来店単価15万円→8万円!

反響への無駄接客を20%未満に
抑える来店前コンタクト術!

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!

"欲しい客層"を集めるHPで
反響数&顧客層の見込み精度が劇的改善!

ご支援先500社の実績が出した答え!
販促ポードフォリオの超最適配分ノウハウ!

LibWork

株式会社Lib Work

取締役 経営企画室長 難家 嘉之 氏

古い住宅業界の常識に挑み、戸建ビジネスのプラットフォームを目指すLib Work社に入社後、社長の右腕として独自のデジタルマーケティング戦略を推進し3年平均150%以上の集客数増を実現。生成AIやインターネットを活用した住宅販売で同社を3年で売上60億→141億と235%の成長へ貢献。