

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。

工務店だからできるWEB集客復活戦略

お問合せNo. S129750

講座	講座内容
第1講座	2025住宅業界最新時流講座 今大きく変わりゆく住宅業界において、住宅ブランドのポジショニング、ブランディング、大手ハウスメーカー及び地域の有力ビルダーへの競合対策等根本的な戦略再構築が最重要です。Amazonギフトカードなどのノベルティのばら撒き、単発の商品値下げキャンペーン等見え方の打ち手ばかりに目が行きがちですが、それでは中長期的な安定成長は見込めません。この先10年競合他社の進出や外部環境の影響を受けずに安定成長できる強いビルダーになるための根本的な戦略方向性・ポイントを解説いたします。  株式会社船井総合研究所 マネージャー 前田 和治
第2講座	2025年のリアルに成果が出た未公開事例のみを初公開 全国300社以上の住宅会社業績動向から見るマーケティング方向性&最新トレンド ①LINEを活用して集客復活した最新事例 ②QUOカードやAmazonギフト金額をいくら増やしても解決しない理由 ③自社Webサイトは9割の会社で作った時点で失敗している ④初期検討名簿がない会社は今後集客が増えない ⑤資料請求一括ポータルサイトで唯一成果を出せるDX活用  株式会社船井総合研究所 一丸 幹太
第3講座	まとめ講座 明日から伸びる会社になる強く確かな仕組みを作るための具体的アクションを本講座のまとめと共に伝えます。  株式会社船井総合研究所 シニアアソシエイト 根岸 祐希

開催日時

2025年 **7月14日(月)**
7月17日(木)
7月18日(金)

13:00~15:00 (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/129750>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「129750」をご入力し検索ください。

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。

近頃、LINEで集客している会社をちらほら見かけるけど上手いってしているのか知りたい皆様必見

スマホ1台 0円から始められる

工務店・住宅業界のための

LINE集客



今すぐLINEを
始めたくなる
静岡の
住宅会社の例

週たった1回の簡単操作で 年間450件のお問い合わせ

WEB
開催

2025年 **7月14日(月)**・**17日(木)**・**18日(金)** 13:00~15:00
(ログイン開始 12:30より)

工務店だからできるWEB集客復活戦略

お問い合わせNo. S129750

主催



サステナブルな成長を推進する。

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

129750

集客に頭を悩ませた会社が 続々成功

ひと目でわかる!なぜ「今」LINEなのか?



導入費ゼロ、追加コストなしで
問い合わせ数アップ

アカウント作成費用は**0円!**

アカウント作成にお金はかかりません。お客様とのやりとりや、メッセージの配信も無料で行うことができます。使い方もほとんどプライベートのLINEと変わりません。契約後のお客様とされているLINEのメッセージのやり取りの延長で抵抗なく使えます。



既存の集客施策の延長線で
問い合わせ数を**最大化!**

友だち追加の多くは、既存ホームページから獲得します。来場予約・資料請求・会員登録など、既に様々な切り口で問い合わせをとっていても、+αでLINEの問い合わせを獲得することができます。

既存の広告予算で問い合わせを最大化する手段として今、注目されています!

家計にやさしい家探しをご提案します!
住宅ローンとは別に、その他のローンを
まとめて毎月の出費を軽減!

毎月の返済額が減ったり、複数あったローン返済も月1回の返済日となりシンプルに!

1. 家探し 2. 家探し 3. 家探し 4. 家探し

メールで住宅ローン相談する LINEで住宅ローン相談する 電話で住宅ローン相談する

外出を控えたい方はこちら

始めてすぐに価値を実感!
“匿名”問い合わせの需要にマッチ!

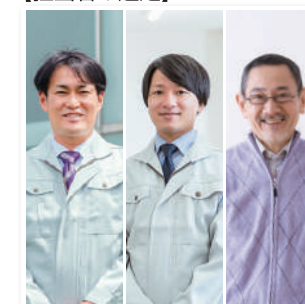
導入後**1か月以内**に
問い合わせを獲得!

「気軽に匿名で問合せをしたい」お客様の需要にLINEで答えることができます。友だち追加から、問い合わせまでの導線を確立できれば、1か月以内に反響を獲得することができます。

▼開始11日後の問い合わせ通知

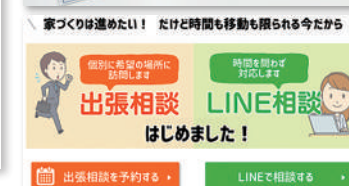


▼開始までに行った準備
【担当者の選定】



店長の3人が担当者

【店舗・WEBでの告知】



もう無視できない!メルマガよりも
確実にお客様に届く!

驚異の開封率**90%超え!**

メールと同じ文章を送ってもLINEの方が圧倒的に反応が良いです。メルマガで全く反応のなかったイベント案内も、LINEで送ると開封率92%、クリック率62%、予約が4件なんてことがあります。メールはもう送らなくて良いかなとお考えの会社すらいらっしゃると思います。

**複雑なMAツールやシステムは
もう必要ありません!**

▼実際に配信したメッセージと予約のやりとり



LINE以外にも
お金を掛けずに集客できる手法!

見込み薄客を来店させる**TELアポ術**

電話でやりとりを行うことで「この会社で進めても良いかな!」と、信頼関係を築いた状態で来店いただけます。下のやり取りをご覧ください。



自然来場を生む**現場告知**



プレスリリースの活用

- 不動産屋・地方銀行・職人会社・宿泊観光・鉄道・農業・水産・食品
→関連企業からの住宅案件紹介や関係者の建築で案件創出も意識
- 関連企業向けの見学会の開催
→FAXとメールでの集客で1日で40名を集めた事例あり
- BtoB営業担当の設定
→上記関連会社から仕事をとる
- まずは不動産周りで件数を3倍に増やしてみる事からでもOK
→不動産方程式

より具体的に**実践**されている企業をご紹介!▶▶▶