

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。

【Webセミナー】庭・外構工事 集客事例大連発セミナー お問い合わせNo. S131407

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

2025年9月5日(金) 2025年9月6日(土)

2025年9月7日(日) 2025年9月8日(月)

開始 終了
13:00 ▶ 15:00 (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
●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.131407を入力、検索ください。

お問い合わせ

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
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。

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/131407>

外構工事 業界向け

オンライン開催

2025年 9月5日(金)・6日(土)
7日(日)・8日(月)

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

気軽に
参加しやすい
オンライン
セミナー

リフォーム

新築外構

庭・外構工事 集客最大化 事例大連発セミナー

A社事例
販促開始
初月から
月間 30件
集客

F社事例
販促開始初月から
見積総額
月間 5,000万円
達成

C社事例
平均見積金額/月
昨対
144%
アップ

B社事例
販促開始3カ月で
集客1件あたりコスト
1.2万円
を達成

B社事例
新聞折込チラシで
反響率驚異の
1/2,300

D社事例
Google広告×SNS広告で
集客1件あたりコスト
10,000円
を達成

成功事例を
続々輩出

すぐに活用できる最新集客ノウハウ大公開!

【Webセミナー】庭・外構工事 集客事例大連発セミナー

お問い合わせNo.S131407

主催



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。)→131407



紹介案件に依存せず 自社集客で業績拡大!

成功
事例

最新集客事例大公開!

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

成功企業が取り組む、最新マーケティング事例を徹底解説!

チラシ (新聞折込・ポスティング)



反響率1/3,000
を達成し、1カ月
で15件。1500
万円超の見積依
頼を獲得。

集客特化型ホームページ

集客に特化した専用サイトを構築&
Google広告をはじめとしたWeb広告
を運用することで、見積依頼1件あたり
わずか10,000円で獲得。わずか20万
円の出稿で見積依頼1,500万円(平均
単価150万円)を創出。

今流行りのMeta広告 (Instagram)



SNSマーケティングを今まで全く行っていなかった
会社が、反響1件あたり【10,000円】のコストで安定
的に見積依頼を獲得。更に、作業内容コストはほぼか
からず、生産性も高い。そんな、Instagramを活用し
たMeta広告を活用する方法を実際の事例も踏まえ
てご説明。

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。

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 今当たっている実際の販促事例がわかる!

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、実際の取り組み事例を基に解説いたします。

POINT4 デジタルとアナログを融合した最適な販促戦略がわかる!

ホームページの最適化、SNS広告の活用、効果的なチラシ作成のポイントなど、最新のデジ
タル販促と伝統的なアナログ販促の組み合わせ方を実践的に学びます。実際の事例を基に、
どの媒体に投資すべきか、具体的な判断基準もお伝えいたします。

講 座	講座内容
第1講座	2025年最新!庭・外構工事業界 徹底分析 2025年における庭・外構工事マーケットの最新動向を徹底解説。刻々と変化する市場の潮流を読み解きつつ、競 合に差をつけるための具体的な戦略をご紹介します。
第2講座	成功企業が取り組む「あたる集客戦略」を徹底解説 実際に成果を出している外構・エクステリア工事の集客事例をご紹介します。デジタルからアナログまで、多様なア プローチで顧客を獲得し、売上を伸ばしている企業の具体的な戦略を解説します。
第3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、明日から取り組むべきことを提言します。

講師

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 1Day Reformチーム リーダー **榊原 稔記**

千葉県千葉市生まれ。大学在学時はマーケティング・統計学を専攻し、EコマースやSNSマーケティングの研究に携わり、デジタル集客の手法を経験。大学卒業
後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後一貫して住宅リフォーム業界の圧倒的地域一番店づくりのサポートを志し、新規参入および業績向上のコ
ンサルティングを行っている。なかでも超・小商圏でも参入可能な小商圏ビジネスモデルであるリフォーム・小工事専門店(1Day Reform)におけるWEB・アナ
ログ両面からの集客コンサルティングを得意としている。チラシ作成からSEO対策、WEB集客まで集客を中心に幅広く業績アップのサポートを行っている。



■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。