

住宅不動産リフォーム業界 CRM カンパニー化セミナー 2025

本セミナーで学べるポイント

- ①住宅・不動産・リフォーム業界でCRMカンパニーとして成功している実際の事例がわかる
- ②どうすれば半年間でCRMカンパニーになれるのかわかる
- ③データ・生成AI活用で業績を伸ばす方法がわかる
- ④企業が成長するための業界特化の顧客管理システムの全貌
- ⑤データドリブン経営になるための手順とポイント

講座	セミナー内容
第1講座	住宅・不動産・リフォーム会社になぜCRMが必要なのか？ 新規集客獲得が難しくなっている今、企業のCRMカンパニー化が業績アップ、生産性向上において必須になってきています。船井総合研究所のクライアントから生まれた住宅・不動産・リフォーム業界特化のCRM活用事例を踏まえ、CRMカンパニー化の必要性和失敗しない実施のポイントを徹底解説します。  株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 ディレクター 白戸 俊祐
第2講座	営業管理の効率化、契約率向上を可能にするCRM活用事例 営業の追客行動量3倍、契約率を2倍まで高めたCRM営業顧客管理の成功事例を初公開。属人性を排除し組織的営業で安定的に業績を伸ばす先進企業の取り組みの全貌をお伝えします。  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 チーフコンサルタント 中野 智仁
第3講座	OB顧客からのリピート受注を最大化するCRM活用事例 リフォーム、専門工事業界を中心としたOB顧客のリピート受注によるLTV最大化を実現した成功事例を初公開。紹介受注強化に向けたCRM活用事例も紹介します。  株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 チーフコンサルタント 谷 光紀
第4講座	データドリブン経営を実現するCRM活用事例 データ・生成AIの活用で業界平均の3~5倍の収益性を実現する方法を大公開。多角化企業のCRM一元管理事例や業績データをフル活用して将来の業績に生かす方法等業界特化でデータドリブン経営を実現している先進企業の事例を踏まえCRMカンパニーになる手順と取り組みを細かく解説します。  株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 ディレクター 白戸 俊祐
開催日時	2025年(月)12月8日・10日・12日・16日(水)(金)(火) 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)
会場	オンライン開催 ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。
申し込み期日	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 10,000円(税込11,000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。	会員価格 税抜 8,000円(税込8,800円)/一名様
-----	---	------------------------------

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/134475>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークに「134475」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。

オンラインセミナー開催決定

経営者・経営幹部が
アナログでも

デジタルに詳しい
担当者がいなくても

1/2の労力で 業績UPを実現した AI × データ 経営 住宅・不動産・リフォーム業界 成功事例30連発

アナログな会社は採用・集客・営業も
圧倒的不利になっているのを知っていますか？
アナログな会社を脱した成功事例30連発の一部をご紹介します

オンラインセミナー
13:00~15:00
(ログイン開始:各開始時間30分前~)
2025年12月8日・10日・12日・16日(月)(水)(金)(火)

主催



サステナブルクロ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

お問い合わせNo.S134475



PC・スマホで
セミナー参加!



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] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 134475

業績&生産性に大きく差が出る AI×データ経営 最新成功事例を初公開!!

2025年以降、伸びる会社の必須条件
AI×データ経営を実現する「CRMカンパニーとは？」

成長性・収益性

CRM活用度と、企業の成長

顧客データ・業績データを蓄積し
次の売上に活かし成長する会社

CRMカンパニー

顧客リストカンパニー

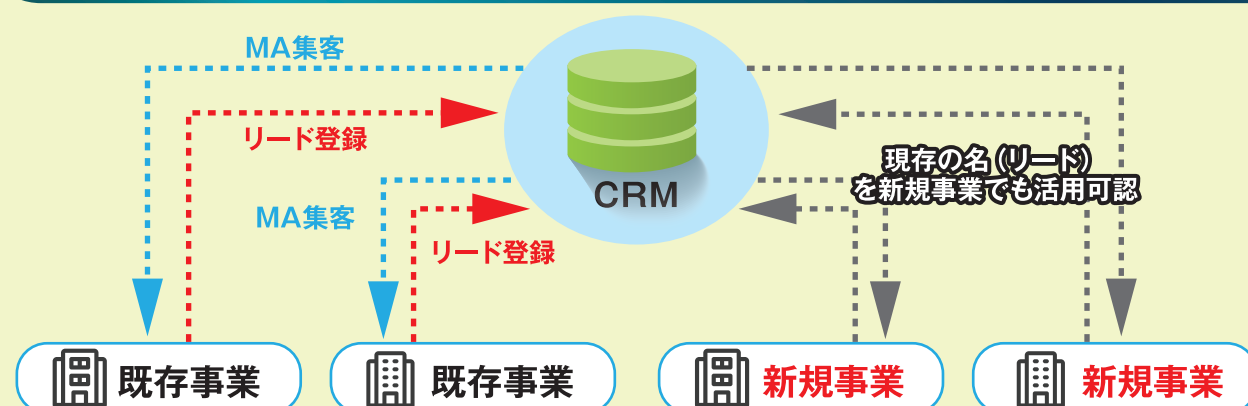
ほとんどの
日本企業

何もしないカンパニー

不特定商法は必ず特定商法に淘汰されてきた。
これからは非CRMカンパニーがCRMカンパニーに淘汰される。

CRM活用度

多角化経営でCRMを導入をすることで、企業全体での一括管理が可能になります。
またそれにより、今後の新規事業も既存事業で利用されているリード活用が可能になり、
事業成長を推進する機能を果たします。



- ✓ 多角化経営でCRMを導入して企業全体で顧客データの一括管理をすることで、既存事業の業務UPと、新規事業開発が加速することができる
- ✓ 事業ごとにある顧客データを流動させて、別事業でも集客することで、企業としてのLTVを最大化することができる
- ✓ CRMに入った顧客データの顧客特性・属性を絞り込みをしたマーケティングが可能になり、費用対効果を2倍以上の実現することができる

AmazonやWalmartも、CRM中心のマーケティングで持続的高成長を実現

CRMカンパニー化して圧倒的業績UP・生産性向上を
実現した成功事例の一部をご紹介します

成功事例1

全事業部の業績進捗・集客課題・営業課題がリアルタイムにわかるBIデータ管理システム

成功事例2

AIが営業マン別の課題を分析・比較し的確なフィードバックを実施

成功事例3

OB顧客からリピート受注を最大化するステップマーケティングの極意

成功事例4

営業の架電数2倍・アポ率3倍を実現した自動リマインドシステム

成功事例5

契約率を10%→20%まで高めたCRMを活用した組織的営業の仕組み

以下に当てはまる方は是非ご参加ください。

- 未だにエクセル、スプレッドシートで顧客管理をしており、顧客データ、業績データを活かすことが出来ていない。
- 営業個人個人の能力や属人性に頼らない安定的な営業組織を構築したい。
- 過去に受注したOB顧客リストは多数あり、一切活用できていないが、関係性を復活させて、リピート受注やお客様からのご紹介案件を増やしていきたい。
- 顧客管理と業績集計がバラバラで一括で管理をしていきたい。
- CRMカンパニー化しデータドリブン経営を実現したい。