

【2026年版】戸建リノベ集客事例100連発セミナー

オンライン開催 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

講座内容
&
スケジュール

2026年1月26日・27日・28日・29日
10:00～12:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前～) 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。
本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

講座	講師・内容紹介
第一講座	データが語る！戸建リノベ市場の「勝ち組」と「負け組」を分ける集客戦略の未来予測 競合が増え、法改正が行われ、集客の常識が通用しなくなったリノベ市場。本講座では、市場データと過去の成功事例分析に基づき、「高利益率」を維持している企業が2026年にどこにリソースを集中させるかを予測します。チラシ・Web・紹介の予算配分比率など、具体的な数字を示しながら、集客を「コスト」ではなく「投資」に変える戦略的思考法を解説します。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 リフォームチーム リーダー 阪口 和輝
第二講座	即効性抜群！赤字を黒字に変えた「戸建リノベ集客成功事例100選」大公開 どんな集客が本当に効果があるのか？Web、SNS、チラシ、紹介、異業種連携など、地域や規模の異なる住宅・リフォーム会社が実際に成果を上げた集客成功事例を100パターンに凝縮してご紹介。抽象論ではなく、予算、手間、成果を数値で比較し、「自社ならどれをやるべきか」が即座にわかるよう解説します。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 リフォームチーム 味園 健治
第三講座	明日から実践！「客単価2,000万円」大規模リフォーム客を毎月安定的に集客を続けるための集客ロードマップ 時流予測と100の集客事例を踏まえ、「自社が明日から何を実行すべきか」に焦点を当てます。この講座では、成功パターンを自社の状況に合わせるための具体的な計画立案手順を解説。参加者限定で、集客の仕組みを構築するためのチェックリストと、最初の3ステップをプレゼントします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 リフォームチーム リーダー 阪口 和輝

無料個別経営相談

お申し込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取りいただき、セミナーページよりお申込みください。
※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。

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136378>

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。

【年末年始休業のお知らせ】2025年12月26日正午～2026年1月6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7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ようお願い申し上げます。



なぜ、あなたの会社では リノベ集客がうまくいかないのか

リノベ 100成功事例 手法連発 集客術

客単価2,000万円以上の大規模リフォーム集客が
毎月安定的にできるようになる！

オンライン
開催

2026年1月26日・27日・28日・29日
10:00～12:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前～)

主催



サステナブルな成長を促す。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35階

【2026年版】戸建リノベ集客事例100連発セミナー

お問い合わせNo. S136378

セミナー
情報を
スマホで！



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。

136378

客単価2,000万円以上の高額リフォーム客を集めるヒントと事例が必ず手に入る！

リノベ集客術100

成功事例
手法連発

2026年版
リノベ集客

完成見学会チラシ・構造見学会チラシ編

原則① データで押さえる **リノベ集客の繁忙期と閑散期**

原則② リノベ集客最大化のためのWebと紙広告の費用割合

原則③ 大規模リフォーム客を集め続ける専門サイトづくりのポイント

原則④ 全国の契約者分析で分かった **戸建リノベターゲット像**

原則⑤ お客を集めて決めるリノベモデルハウスづくりの成功要因

原則⑥ コンスタントに集客をつづける **Webマーケ集客の原則**

原則⑦ 認知度と反響率を高める屋号とロゴデザインの決め方

原則⑧ 新築価格上昇と戸建リノベ集客の関係性

原則⑨ 認知客を増やすためのSNSマーケティングの基本

原則⑩ 見込み客を集める構造見学会イベントの考え方

完成見学会
チラシ ① 当たるターゲット訴求法<ビフォー外観訴求編>

完成見学会
チラシ ② 費用対効果を高めるエリアと配布枚数の考え方

完成見学会
チラシ ③ **リノベ客層別ターゲット訴求法**

完成見学会
チラシ ④ リノベ客層をひろげる各種相談会訴求法

完成見学会
チラシ ⑤ 地図は集客の命綱、確実に押さえるべき地図作成の基本

完成見学会
チラシ ⑥ 来場意欲を高めるビフォーアフター図面の掲載法

完成見学会
チラシ ⑦ 2,000万円予算帯の集客数を倍増させる **2週連続企画の仕掛け方**

完成見学会
チラシ ⑧ 集客数を倍増させる複数現場見学会の仕掛け方

構造見学会
チラシ ① **リノベ構造見学会広告の当たるコピーの作り方**

構造見学会
チラシ ② 集客力を高めるリノベ構造見学会写真の選び方

構造見学会
チラシ ③ リノベ構造見学だから使える限定訴求法

構造見学会
チラシ ④ 2棟同時開催で集客数と見込み客数を確保

構造見学会
チラシ ⑤ リノベ構造見学会ならではの来場メリット訴求で集客する

構造見学会
チラシ ⑥ **最新！リノベ構造見学会チラシヒット事例**

構造見学会
チラシ ⑦ リノベ構造見学会フリーペーパー広告ヒット事例



プレオープン・モデルハウスチラシ・モデルハウス開発編

プレオープン① 怪しまれないためのドアコールトーク術

プレオープン② 近隣来場客を確実に集める抽選会イベントの仕掛け方

プレオープン③ 来場ハードルを下げるあいさつ状の作り方

プレオープン④ **50組以上の近隣客を集める** プレオープンチラシの作り方

プレオープン⑤ オープンイベントで見込み客を増やすプレイベントの考え方

モデルハウス
チラシ ① モデルハウスチラシを当てるコピーの作り方・考え方

モデルハウス
チラシ ② 集客力を倍増させるチラシレイアウトの考え方

モデルハウス
チラシ ③ 受注単価を上げる建物写真の選び方

モデルハウス
チラシ ④ **リノベターゲット層を確実に集めるコンテンツ紹介**

モデルハウス
チラシ ⑤ 事前予約を増やすための来場予約告知法

モデルハウス
チラシ ⑥ 地域一番店を知らしめる地域一番訴求コピー

モデルハウス
チラシ ⑦ 行列をつくるための繁盛感演出法

モデルハウス
チラシ ⑧ 集客数1.2倍！当たる集客フック事例

モデルハウス
チラシ ⑨ 売却前の集客で盛り上げる！当たるファイナルチラシの作り方

モデルハウス
チラシ ⑩ **新築モデルハウスを活用したリノベ集客イベント**

モデルハウス
開発 ① **集まるモデルハウスをつくるための立地の選び方**

モデルハウス
開発 ② リノベ受注ができるための建物の選び方

モデルハウス
開発 ③ 契約率を高めるリノベーションのポイント

モデルハウス
開発 ④ リノベモデルハウス看板づくりの基本

モデルハウス
開発 ⑤ 集客力を高めるユニーク看板

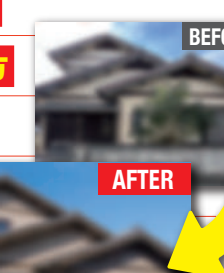
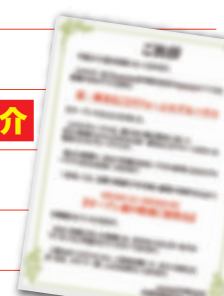
モデルハウス
開発 ⑥ リノベモデルハウスのぼりづくりの基本

その他① **集客数が1.2倍になる時間帯ズラシ集客法**

その他② 初期面談アポ率60%超を実現する勉強会誘導トーク術

その他③ 見込み客づくりのための施工現場近隣アプローチ法

その他④ **これで契約率アップ！リノベバスツアー見学イベント**



Web・外部会場イベント・ブランディング・紹介編

WEB
クリエイティブ ① これが **リノベ相談客をダイレクトにあつめるクリエイティブ**

WEB
クリエイティブ ② 高額リフォーム客をコンスタントにあつめる建築士広告

WEB
クリエイティブ ③ 当たるモデルハウスクリエイティブ広告の作り方

WEB
クリエイティブ ④ **建替え客もリフォーム客もあつめる** クリエイティブ広告事例

WEB
クリエイティブ ⑤ RC造など特殊家屋の見込み客をあつめたクリエイティブ広告事例

WEB
クリエイティブ ⑥ 確実に見込み客を集める構造見学会クリエイティブ広告事例

WEB
クリエイティブ ⑦ **コンスタントに見込み客を集め続けるWebイベント企画**

WEB
クリエイティブ ⑧ リノベ見学会クリエイティブ広告事例

WEB
クリエイティブ ⑨ 資料請求を獲得するクリエイティブ広告事例

外部会場
イベント ① リノベ集客を左右するイベント会場の選び方

外部会場
イベント ② 戸建リノベ客を集めるチラシづくりのポイント

外部会場
イベント ③ **集客数を最大化する60日間集客プロジェクト**

外部会場
イベント ④ 集客数を最大化するリノベイベント企画は、これだ！

外部会場
イベント ⑤ 絶対はずせないフェア型広告づくりのポイント

バス
ラッピング ① 認知度アップのためのバスラッピング広告

社用車
ラッピング ② 社用車ラッピングで会社の認知度を高める！

映画館広告 ① ターゲット層を狙ったシネアドマーケティングの実践

地域貢献 ① 地域に愛される会社になるためのスポンサー取り組み

YouTube ① **登録者数3万人超**の社長が取り組むYouTubeチャンネル

口コミ ① **立ち上げ一年で口コミ100件**を獲得した口コミ依頼法

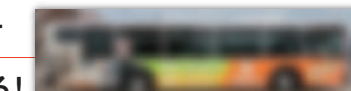
感謝祭 ① 定期的なつながりと他社との差別化につなげるOB感謝祭

紹介① 知人紹介も可能な公式アプリの取り組み

紹介② 紹介を生み出すインスタアンバサダーの取り組み

紹介③ 一人から複数人の紹介を生み出す紹介システム

紹介④ **社内と取引業者編向け紹介キャンペーンの取り組み例**



本セミナーに限り、実際にヒットした集客手法と事例から厳選した**100例**を一挙公開します。