

第1講座 2026年、住宅会社が勝ち続けるDX経営戦略

人手不足、広告費高騰、反響質の低下
——課題を逆手に取る“**勝ち筋**”とは。

1社あたりの**営業生産性を2倍**にする
次世代戦略を紹介。



株式会社船井総合研究所
マネージング・ディレクター
目野 信

第2講座 住宅営業DXで来場2倍・成約UP!住宅業界の成長戦略

「業務分業」と営業DXツール「My Home Robo」の
標準化を両輪で推進。
これにより、初回面談翌日に複数プランを提示できる圧倒
的なスピードを実現し、**来場率2倍・成約率の大幅改善**を
達成しました。
住宅業界の人手不足や設計負担といった課題を「仕組み」
で解決したDX成長戦略を、経営者視点で具体的に解説し
ます。



株式会社 Lib Work
稲田 祐哉 氏

第3講座 DXで変わる営業力!来場率を上げるインサイドセールスの仕組み

「営業DXツール」と「人の営業力」を融合させ
来場率を最大化する次世代の集客戦略
Web反響からの来場率を上げるため、DXの活用と人によ
るフォローを組み合わせた具体的な施策を解説します。



株式会社船井総合研究所
池内 愛

開催日時 **2026年2月5日(木)** **2026年2月9日(月)** オンライン開催
13:00~15:30 (ログイン開始:開始時刻30分前) 13:00~15:30 (ログイン開始:開始時刻30分前)

受講料 **一般料金** 税抜10,000円(税込11,000円)/一名様 **会員料金** 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。

申込方法 右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136583> からどうぞ

申込期日 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

お問合せ 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。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

ハウスメーカー・住宅不動産業界向け

反響アポ率:10%→20%!!

来場率:40%→80%!!

来場率2倍!

住宅DXで変わる 反響営業の新常識

2026年2月5日(木)2月9日(月) オンライン開催

新規集客に苦戦...

反響はあるのに、来場しない...

その課題、DXで解決いたします!



株式会社Lib Work
稲田 祐哉 氏

見なきゃ
絶対損!

全国注目のDX先進企業

株式会社Lib Workが実践した

“来場率2倍” 営業DXモデルの秘訣を大公開!

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 〒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

当社ホームページからお申し込みいただけます。船井総研ホームページ<https://www.funaisoken.co.jp>(右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。)



136583

来場率2倍時代に必須!住宅会社の業績を左右する反響営業DXのノウハウ&成功事例を初公開!!

今の反響営業…こんな課題はありませんか？

- ☐ ポータルサイトや自社HPからの反響はあるのに、来場が増えない…
- ☐ SNS広告を打っても、冷やかしばかりで予約が入らない
- ☐ 来場ポイントは取れるのにキャンセルが増えてきている
- ☐ 追客が属人的で、営業力に差が出てしまう…

来場率を2倍に引き上げる営業DX導線&反響追客を仕組み化した成功事例はこれ!!

特別ゲスト



株式会社Lib Work
稲田 祐哉 氏

株式会社Lib Work

住宅業界の常識を変える“DX先進企業”。SNSマーケティングを武器に認知を広げ、クラウド型提案ツールで営業と設計の生産性を大幅に向上。初回面談翌日に複数プランを提示できるスピード提案を実現し、来場率2倍・成約率向上を達成。人手不足や設計負担といった業界課題を、“仕組み”で解決に導く成長企業として注目を集めています。

《株式会社Lib Workのここがすごい!10選》

- ①

YouTube12万人、TikTok100万!
住宅会社の常識を変えた“DX先進企業”
- ②

初回面談“翌日”に複数プランを提示できる圧倒的なスピード営業!
- ③

来場率2倍・成約率大幅改善の“再現性あるDXモデル”を構築
- ④

反響から1分以内に電話する体制を整備。業界屈指の“即時対応力”
- ⑤

インサイドセールス専任部隊を立ち上げ、来場率80%を実現
- ⑥

業務分業 × 標準化で、反響アポ率が10%⇒20%へ劇的改善
- ⑦

SNS × DXの掛け算で集客効率を最大化し、広告費を最適化
- ⑧

ブランディング×インサイドセールスで成果を伸ばす会社
- ⑨

顧客データを活用した“温度感別アプローチ”で無駄な追客ゼロ
- ⑩

業界の慢性的課題である“人手不足・設計負担”をDXで解決した稀有な会社

当日セミナーでお伝えする内容!

- ①

反響があったお客様には、どれくらいのスピードで電話すべきか?最適な初動タイミングを解説
- ②

ポータルサイト反響にはライバルが何社もいる—知られざる競合構造を公開
- ③

お客様は平均して複数社を比較検討している—来場前に勝ち切る“事前必勝法”とは?
- ④

通電率60%超えを実現!時間帯×曜日を味方につける攻略メソッドを紹介
- ⑤

アポ率を劇的に高める「キラートーク」全公開!そのまま使える再現性の高い型
- ⑥

来場率が大きく変わる!アポ後フォローで押さえるべき“成功のポイント”
- ⑦

電話に出ない時代を突破する!SMS・メールの最新アプローチ戦略を初公開
- ⑧

クラウド提案ツール×インサイドセールスで成果を最大化するノウハウ
- ⑨

一度アポNGだったお客様の興味を再び喚起する“再アプローチメソッド”
- ⑩

お客様の関心が最も高まる瞬間を逃さない!ベストタイミングで架電する方法
- ⑪

もうドタキャンさせない!離脱ゼロを目指すリマインド設計のコツ
- ⑫

電話に出なかったお客様に、最も効果的に再アプローチするタイミングを解説
- ⑬

来場前の心理状態を可視化!“事前アプローチ”で温度感を見極める手法
- ⑭

競合がひしめく市場でも“選ばれる1社”になるための差別化アプローチ
- ⑮

集客好調な住宅会社が共通して実践している、インサイドセールス成功の極意

追伸1

このセミナーは“今回限り”の特別公開部分が多いため、録画配信の予定はありません。もし少しでも「他社に負けたくない」「来場率を上げたい」と思われているなら、ぜひ今回だけにご参加ください。後で「聞いておけば…」と後悔する内容です。

追伸2

インサイドセールスの“やり方を変えるだけ”で、反響獲得の歩留まりは確実に変わります。わずか150分で、今の営業活動の成果が大きく変わる可能性がありますので、この機会を逃さないでください。

追伸3

セミナーでは、難しいことは一切ありません。明日からすぐ実践できる「具体策」だけをお伝えします。まだ迷われている方こそ、まずは気軽に“情報収集”としてご参加ください。気軽さ以上の価値は必ずお返しします。