

【脱・ポータル】遺品整理ビジネス集客最大化セミナー



「ホームページを作ったが問い合わせが来ない」…その原因の9割は、デザインではなく「構成と導線」にあります。遺品整理を検討する方々は、安心かつ素早い対応を求めています。本講座では、お客様の心理を徹底分析し、不安を信頼に変え、思わず問い合わせをしたくなる【反響獲得型サイトの鉄板構成】を公開。成約率を高めるために不可欠な「3つのコンテンツ」と、具体的なページ設計図を伝授します。

| 講座 | 内容 |
|------|--|
| 第1講座 | <p>脱ポータル!価格競争を排す専門店化戦略</p> <p>なぜ、ポータルサイト経由の案件は利益が残らないのか?その原因は、他社と横並びで比較される「構造」にあります。本講座では、ポータル依存の最大の弊害である「価格競争」と「手数料地獄」から脱却するための【専門店ブランディング】を解説。「何でも屋」ではなく「遺品整理のプロ」として認知させ、相見積もり無しで「あなたにお願いしたい」と指名受注されるための市場攻略ロードマップをお伝えします。</p> <p>船井総合研究所 専門工事支援部 リノベチーム リーダー 阪口 和輝</p> |
| 第2講座 | <p>月30件獲得!反響が鳴るサイト構成の極意</p> <p>「ホームページを作ったが問い合わせが来ない」…その原因の9割は、デザインではなく「構成と導線」にあります。遺品整理を検討するユーザーは深い不安を抱えています。本講座では、ユーザー心理を徹底分析し、不安を信頼に変え、思わず電話をかけたい【反響獲得型サイトの鉄板構成】を公開。成約率を高めるために不可欠な「3つのコンテンツ」と、月30件の反響を叩き出すための具体的なページ設計図を伝授します。</p> <p>船井総合研究所 専門工事支援部 リノベチーム 堂野 宗一郎</p> |
| 第3講座 | <p>最短で反響獲得するために明日から始めること</p> <p>どれだけ素晴らしいサイトが完成しても、見られなければ意味がありません。SEO(検索対策)よりも即効性が高く、反響が増加する【WEB広告運用】のノウハウを公開します。「広告は費用が高い」という誤解を解き、無駄なクリックを極限まで減らして「見込み客」だけを集めるキーワード選定やエリア戦略を解説。実際に成功している遺品整理業者の事例(CPA・獲得単価)を交え、明日から実践できる集客の方程式をお持ち帰りいただけます。</p> <p>船井総合研究所 専門工事支援部 リノベチーム リーダー 阪口 和輝</p> |

※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。

開催日時 2026年 4月 25日(土)・27日(月)・28日(火)・30日(木)
10:00~12:00 (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。

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/139853>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークから「139853」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ先】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。

遺品整理・特殊清掃・不用品回収業界向け



遺品整理

不用品回収・買取

引っ越し

原状回復・解体

ハウスクリーニング

ペット葬儀

特殊清掃・脱臭除菌

集客最大化セミナー

成功事例を続々輩出 本セミナーで学べる3つのポイント

- ① お問い合わせが来るホームページ設計の秘訣**
ホームページをただ作って満足していませんか?0から作り直さず、今のホームページを活かして問い合わせを増やす改善のコツをお伝えします。
- ② 実は紹介サイトよりコスパが良い?1日数百円から始められる「ネット広告」**
紹介客はありがたい。でも、利益が残るのは「ネットの直請け」です。直請けを生むネット広告の活用法についてお伝えします。
- ③ もう『言われた金額』で動かなくていい。相見積もりを回避し、適正価格で元請け受注する方法**
他社の決めた単価で動くのはもう終わり。自社の価値を認めてくれるお客様を、自力で集める方法をお伝えします。

遺品整理業の集客についてお悩みの方はお気軽にお申しください

主催 **【脱・ポータル】遺品整理ビジネス集客最大化セミナー** お問い合わせNo.S139853

Funai Soken サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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。 139853

今のホームページを活用してできる反響倍増のWEB戦略をお伝えします

- 不用品回収・買取
- 引っ越し
- 原状回復・解体
- ハウスクリーニング
- ペット葬儀
- 特殊清掃・脱臭除菌

遺品整理集客最大化のポイントを解説

紹介サイトの反響はあるが、相見積もりでなかなか決まらない。

遺品整理業界を襲う「3つの向かい風」

① 競合過多による価格破壊



参入障壁が低く、紹介サイト内での安売り合戦が激化しています。

② 広告費の高騰と反響減



広告の出し方について知識がないままでは、ただの資金の垂れ流しになってしまいます。

③ 顧客の選び方の変化



顧客は「安さ」だけでなく、サイトの質で「安心できる業者か」を判断します。

「従来型」vs「自社集客型」 収益モデル比較



集客源: 自社HP×指名検索
競争: 相見積もりなし (指名買い)
利益: 適正価格 (高単価) で受注
結果: 月30件の安定集客と高収益

本セミナーで学べること

① お問い合わせが来るホームページ設計の秘訣

ホームページをただ作って満足していませんか? 0から作り直さず、今のホームページを活かして問い合わせを増やす改善のコツをお伝えします。

② 実は紹介サイトよりコスパが良い? 1日数百円から始められる「ネット広告」

紹介客はありがたい。でも、利益が残るのは「ネットの直請け」です。直請けを生むネット広告の活用法についてお伝えします。

③ もう『言われた金額』で動かなくていい。 相見積もりを回避し、適正価格で元請け受注する方法

他社の決めた単価で動くのはもう終わり。自社の価値を認めてくれるお客様を、自力で集める方法をお伝えします。

**このポイントを網羅すれば、下請け体質から脱却し、
自社で直接集客をすることができます。**

【紹介サイト依存モデル】vs【自社サイト集客モデル (本講座の提案)】

| 項目 | 今の現状 (紹介サイト依存) | 目指すべき姿 (自社集客) |
|-------|------------------|----------------|
| 集客手段 | 一括見積サイト・紹介 | 自社HP+Web広告 |
| 競合状況 | 常に3~5社の相見積もり | 指名検索 (相見積もり激変) |
| 客単価 | 安売り競争で低下 (20万円) | 適正価格で受注 (30万円) |
| 獲得コスト | 手数料が高騰 (売上の20%~) | CPAをコントロール可能 |
| 営業利益率 | 5%以下 (薄利多売) | 20%超 (高収益体質) |

「自社集客」で月30件を獲得する「成功の方程式」とは?

その具体的な方法をセミナーで公開します。

**皆様の会社の商圏でも、再現可能です。
まずはセミナーで「正しいやり方」を知ってください。**