

【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 6月4日(木)・5日(金)・9日(火)・10日(水)

10:00~12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~) 【お申込み期限】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	<p>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</p> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 リノベチーム リーダー 阪口 和輝</p> 
第二講座	<p>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</p> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 リノベチーム チーフコンサルタント 味園 健治</p> 
第三講座	<p>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</p> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 リノベチーム リーダー 阪口 和輝</p>

無料個別経営相談

お申込み方法

【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。
※お申込みに関するよくあるご質問は「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/141147>

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。



なぜ、リノベ集客がうまくいっていない会社があるのか

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 6月4日(木)・5日(金)・9日(火)・10日(水)

10:00~12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

【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. S141147

セミナー情報をスマホで!



主催

サステナブルな成長を推進する会社を。 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。

141147

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

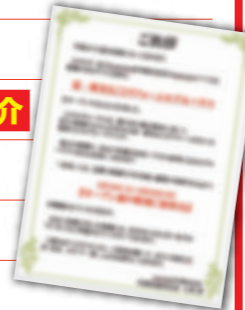
完成見学会チラシ・構造見学会チラシ編

- 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 リノベ構造見学会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



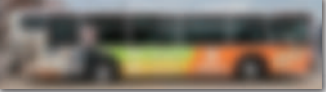
プレオープン・モデルハウスチラシ・モデルハウス開発編

- 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 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 社用車ラッピングで会社の認知度を高める!
- 映画館広告 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 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 **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 **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 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。