

# Instagramで中～高単価リフォーム客を月15件集めるノウハウを大公開します!

講座内容  
&  
スケジュール

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。

2026年6月17日(水)・18日(木)・19日(金)・23日(火)  
10:00～12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

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

【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もございます。

※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。

| 講座   | 講師・内容紹介                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第一講座 | <h2>リフォーム業界の最新動向と時流予測について</h2> <p>多くの会社が陥る「リフォーム顧客は50代・60代以上」という危険な思い込み。本講座では、チラシ集客が通用しなくなった業界の現状と、本当に中～大規模リフォームを求めている「40代～50代」という優良顧客層の具体的な人物像(年収、家族構成、悩み、価値観)を徹底解説します。</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 | <h2>平均客単価500万円を実現する中単価リフォームソリューション解説</h2> <p>中～大規模リフォームを求めている「40～50代」を攻略する中単価リフォームビジネスモデルを解説。営業の属人性を排除する「商品」「集客」「営業」手法をお伝えさせていただきます。</p> <p>株式会社船井総合研究所 リノベチーム 村上 優稀</p>                                                                                                                |
| 第三講座 | <h2>未経験でもできる! 高単価案件を集客するInstagram広告の実践法</h2> <p>高単価案件の問合せを獲得するための「Instagram広告の設計図」を全て公開します。具体的には、<br/>①デザインセンス不要で信頼を生む「広告クリエイティブの方程式」、<br/>②優良顧客だけに絞り込む「無駄のないターゲティング設定」、<br/>③月々3万円から始める「失敗しない予算計画」の3ステップ。<br/>この通りに進めるだけで、誰でも成果を出せるよう設計された実践パートです。</p> <p>株式会社船井総合研究所 リノベチーム 村上 優稀</p> |
| 第四講座 | <h2>明日から取り組んでいただきたいこと</h2> <p>明日から具体的に何に着手すべきか、「顧客像の整理」「広告素材の準備」「テスト広告出稿」といった7日間の具体的なアクションプランに落とし込み、あなたの会社の最初の一步を力強く後押しします。</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>                                                                                                                    |

## 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/141151>

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。



# 【脱・集客不足】リフォーム業界向け

# Instagramで

# 平均 単価500万円 リフォームを 毎月15件集客する方法

## 面倒な投稿作業は不要!成功事例大公開セミナー!

### このようなリフォーム業界必見!

- ☒ リフォームの集客数が減少している…
- ☒ 小単価リフォームは家電量販店や競合との価格競争に巻き込まれている…
- ☒ 単価の高いリフォームを集客する具体的な方法が知りたい!
- ☒ Instagramはやった方が良くないと聞くけど、何から始めてよいか分からない…

### 事例①

メーカーショールームイベントにInstagram広告活用で、500万円予算帯客を5件集客・そのうち4件現調獲得!(東京都・N社様)

### 事例②

Instagram広告活用で、1,000万円予算帯客を月15件集客!1件あたり3万円で獲得!(新潟市・T社様)

オンライン  
開催

2026年6月17日(水)・18日(木)・19日(金)・23日(火)  
10:00～12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

Instagramで高単価リフォームを月15件集客する方法

お問い合わせNo.S141151

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込みいただけます。船井総研ホームページ[[www.funaisoken.co.jp](http://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。



141151

脱・集客難

これまでのチラシ集客やホームページ集客の常識を覆す、リフォーム業界革命!

# Instagramで「客単価500万円リフォーム」を攻略せよ!

## 地域密着リフォーム会社のよくある悩み

### 悩み① 集客数の減少

- ☑ 新聞折込等のチラシ集客が減少している。
- ☑ OB客のリピート率が低下し、他社に流れている。

### 悩み② 価格競争の激化

- ☑ 家電量販店の台頭により、小単価リフォームの価格競争が激化している。
- ☑ 粗利率が低下している。



とはいえ…

客単価1,000万円超の大規模リフォームとなると、**社長や幹部人材しか対応できない…**

たとえば、こんな工事が

月**15件**集客できるとしたらどうでしょうか?

水廻り4点



クロスや  
フローリング  
内装工事



外壁・  
屋根塗装

= 平均客単価**500万円**リフォーム

## 中～高単価リフォーム集客はInstagram!

### 集客事例① メーカーショールームイベント



反響数:5件  
現調数:4件

現調予算帯  
800万円:2件  
300万円:2件

1件あたり  
反響コスト:4万円

### 集客事例② 自社ショールーム相談会イベント



反響数:4件  
現調数:3件

現調予算帯  
500万円:1件  
300万円:2件

1件あたり  
反響コスト:2.8万円

### 集客事例③ 自社ショールーム相談会イベント



反響数:4件  
現調数:2件

現調予算帯  
100万円:2件

1件あたり  
反響コスト:2万円

### 集客事例④ 施主邸内覧会イベント



反響数:5件  
現調数:3件

現調予算帯  
1500万円:1件  
1000万円:2件

1件あたり  
反響コスト:5万円

ポイントとなる**Instagramの運用方法**から  
**実際の集客事例を一挙大公開**します!



リフォーム業界の全体像&集客新常識をお伝えします。  
経営者・広報担当者様のご参加をお待ちしております。