

太陽光蓄電池業界向け

Instagramで

創蓄セットの案件を

毎月15件 集客 する方法

このようなお悩みはありませんか？

- ✓ 年々、アポ件数が減少している
- ✓ 家電量販店や地域の競合他社との価格競争に巻き込まれている
- ✓ 催事・Web集客、どれが正解

大公開!

補助金に左右されず、相見積もりになりにくい集客はこれだ!

主催

Instagramで太陽光・蓄電池を月15件集客する方法

お問い合わせNo. S141160



サステナブルな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] 右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。) →

141160

脱・集客難

これまでの住宅用太陽光・蓄電池販売における集客の常識を覆す、太陽光業界革命!

Instagramで創蓄セット案件を毎月15件集客する方法を攻略せよ!

自社での太陽光・蓄電池の施工・購入を 選んでもらうためのマーケティング戦略とは

成功事例を一部ご紹介!

▶ 顕在・潜在的顧客への
能動的アプローチ



▶ 興味関心



▶ 比較検討



▶ 契約



能動的
アプローチ

訪問販売といったアウトバウンド営業が
絶えない理由。それは太陽光・蓄電池が
必ず必要商品ではないから!

現代の太陽光・蓄電池業界において訪問販売といったアウトバウンド営業が絶えない理由は、生涯必ず必要な商品ではなくあくまで嗜好品であるからです。しかし近年ニュース・SNSで騒がれている「悪徳商法」「訪問販売詐欺」といったトピックが頻発する中、訪問販売メインで事業を営んでいる経営者様から「アポ率」が著しく低下している。とよく伺います。今後集客を成功するためには、お客様とのファーストコンタクトをいかに能動的にやりつつ、契約のカギとなる企業としての安心感・信頼感を訴求していくかがカギとなります。



セミナーの目玉!最近流行りの集客手法 ▶

興味関心

太陽光・蓄電池、または自社を知った方が、
どんな会社なのかをより深く理解してもらう。

自社を知ってくれたお客様には、どんな会社なのかを視覚的にアピールすることが重要になります。視覚的アピールの代表例としてWEB・SNSがあります。ただ、現代のWEBユーザーの多くがページ全体・アカウント全体を精読しない傾向にあるため、特にページ上部のファーストビュー領域で、最も重要なメッセージを集める必要があります。



比較検討

複数の販売店を比較しているお客様に対して
「この販売店に任せたい」と
選んでもらうための後押し。

多くの太陽光・蓄電池の導入を検討している層、または潜在的ニーズを持ったお客様が自社きっかけで検討フローに移行したユーザーに選ばれるためには、自社での強み、営業から契約フローで大切にしていること、そして想い。これらを伝えることが重要になります。特に「想い」に触れていただく事で、お客様は太陽光・蓄電池そのものの理解を深めると同時に、私たちがどのような姿勢で向き合っているのかを感じ取ってくださいます。それが安心感と信頼感に繋がり、最終的にこの販売店で契約したい、に繋げることができるのです。



事例①

光熱費0円 パターン



消化金額
約3万円

リード獲得数
2件

1件当たりの
リード獲得単価
約1.5万円

事例②

補助金 訴求パターン



消化金額
約12万円

リード獲得数
12件

1件当たりの
リード獲得単価
約1万円

事例③

DR補助金 パターン



消化金額
約4万円

リード獲得数
4件

1件当たりの
リード獲得単価
約1万円

事例④

蓄電池 訴求パターン



消化金額
約3.5万円

リード獲得数
4件

1件当たりの
リード獲得単価
約9,000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!

こちらの紙面で
書ききれない

集客成功事例

はセミナー
当日大公開!

【2026年6月】Instagramで太陽光・蓄電池を月15件集客する方法

講座

講座内容

第1講座

13:00~13:50

太陽光・蓄電池販売の時流予測と次の一手とは

2026年下半期、国の政策的支援を背景に拡大が見込まれる一方で、競争は激化しています。このような状況で勝ち残るためには、変化の兆候を捉える「時流」の理解が不可欠です。その上で、実際に業績を伸ばし続ける企業が実践している具体的な戦略を公開いたします。

株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 長谷川 大貴



第2講座

13:50~14:40

Instagramで太陽光・蓄電池を月15件集客する方法

太陽光・蓄電池業界に置きまして、電気代高騰や防災意識の向上で市場が拡大する中、本質が「嗜好品 (Wants)」である本商材。改めて業界のマーケット構造を理解し、要素分解したうえでの最適かつ、安定的に反響を生み出していく集客手法を事例を元に解説します。

株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 長谷川 大貴



第3講座

14:40~15:00

明日から取り組んでいただきたいこと

本勉強会の総括をいたします。2025年から時流も変わり、住宅用太陽光業界にとっては分かれ目になる年になります。勝ち続けるためには、とにかく「時流適応」です。2026年上半期から取り組んでいただきたいことを本講座ではお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リーダー 佐野 幹太



開催日時

2026年 6月3日 (水)

6月5日 (金) 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

6月8日 (月)

お申し込み期日

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)/1名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)/1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応となります。

お申し込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申し込みください。



【QRコードからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141160>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索マークから「141160」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】
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し込みは承っておりません。