

住宅会社・ハウスメーカー業界向け

AI時代に勝つ WEB&SNS

最新集客成功実例

2026年最新の未公開・
実データ付き“即使える”

30事例 初公開セミナー

マルチメディア
マーケティング

SNS集客

動画集客

コーポレート
ブランディング

CRMデータ
ドリブン

インテントセールス

アンバサダー集客

展示場トレンド

AIO対策

AIエージェント

展示場・見学会来場激減

日々進行する二極化：
ポータルサイト競争激化：

集客半減時代、なぜあの会社だけ集客と受注が伸び続けているのか？

2026AI時代に勝つWEB&SNS最新成功実例公開セミナー

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

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.」をご入力ください)

S141365 Q

当社ホームページからお申込みいただけます。



違いは、イベントの企画内容でも 広告媒体選定でも Web運用ノウハウでもありません。

“

問題は、AI時代に安定して集まり続ける
集客構造モデルを持っていないことです。

問題は、AI時代に安定して集まり続ける

以前よりも来場が減った。日々広告費が上がっている。
SNSのアルゴリズムが変わった。これからAIが必要になる。
それは“現象”です。

本質はもっと深く、集客を施策として扱っている限り、
不安は消えません。

私は「運やトレンド・単発的なキャンペーンやノベルティ
にのみ左右される集客」から卒業すべきだと考えています。

必要なのは、単発の成功事例を真似ることではなく
企業の確固とした“集客構造”を作ることです。

- 広告費を増やさなくても流入が生まれるブランド
- お客様の方から選んで来場してくれる商品
- 営業に依存せず受注が安定する組織体制
- AI・データを武器に仕事を変えるシステム
- 来場数に一喜一憂しない経営ができる計画策定

その“設計”と“実例”を、包み隠さず公開します。

2026年。集客に悩み続ける会社でいるか。
それとも——
集客を“支配する側”に立つか。

このセミナーは、
単なるノウハウ共有ではありません。

集客半減時代に安定的に集客と受注を
増やし続ける会社になるための仕組みづくりを
お伝えするセミナーです。

不透明なこれからの時代に向けて
是非ご参加ください。




株式会社
船井総合研究所

白戸 俊祐

このような皆様は是非ご参加ください。

- ✓ 展示場や見学会の集客が年々厳しくなっていると感じている
- ✓ WebやSNSを取り組んでいるが、成果が安定していない
- ✓ 広告費が高騰し、利益率が圧迫されていると感じている
- ✓ AIやデータ活用の重要性は理解しているが、具体策が見えていない
- ✓ 競合と同じことを続けることに限界を感じ、次の一手を探している

講座	展示場・見学会・イベント依存から脱却し、 Web×SNS×AIで安定集客し続ける会社をつくる		2026最新集客未公開事例大公開
内容	<p>2026年、住宅業界は更に「人が集まる会社」と「集まらない会社」の差が大きく広がっています。</p> <p>本講座では、</p> <ul style="list-style-type: none"> ● AI・Cookie規制時代に対応したWebサイト再設計の具体策 ● SNS複数媒体を活用し“言頼”を積み上げる導線構築法 ● CRMを活かしたデータドリブン型マーケティング ● インサイドセールスからintentセールスへの転換方法 ● 反響率を高め続ける出口設計の理論と実践 <p>など、安定的に成果を出し続ける「集客の構造・仕組み」から解説し各社がすぐに取り組める実例のみを分かりやすくお伝えします。</p>	講師	 <p>株式会社船井総合研究所 コンシューマー支援本部 ディレクター 白戸 俊祐</p>

開催日時 2026年 6月11日(木) 12日(金) 15日(月) 17日(水)

[オンライン配信] 13:00-14:30 [ログイン] 開始時刻30分前～

受講料金 一般 11,000円/1名様 (税込) (税抜:10,000円) 会員 8,800円/1名様 (税込) (税抜:8,000円)

申込方法 右記QRコードまたは
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141365> から

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

お問合せ E-mail seminar271@funaisoken.co.jp
TEL 0120-964-000(平日 9:30-17:30)

Web申込はコチラから▼



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。

※祝日や連休により変動する場合もございます。

※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。

大きく時流が転換した2026年、地域ビルダー・ハウスメーカーが既存のやり方のまま集客を安定させることは困難な時代です。

セミナー当日お伝えする

2026住宅業界マーケティング時流&最新成功事例の一部をご紹介します

- ① 集客トレンドの変化
イベントの規模感とメリハリ+WEB上では見れない来場メリットが必要
- ② 顧客インタビュー・表彰実績・口コミ等の第3者評価が判断基準に与える影響度UP
- ③ 顧客名簿(CRM)とマーケティング戦略を連動したデータドリブンマーケティング
- ④ 施工事例からルームツアーへのトレンド変化
YouTube、Instagram、TikTok、自社Web掲載し流入から反響への導線を構築
- ⑤ コーポレートブランディング強化の重要性
独自固有のブランド認知×PMVV/価値観訴求
- ⑥ SEO対策→AIO対策 AIトレンドに合わせたWebマーケが必須に
- ⑦ 認知30%→ブランド化20%→刈り取り50%の段階的マルチメディア戦略
- ⑧ 時流に合わせた組織リニューアル(インサイド・マーケ・DX・商品開発部門の立ち上げ)
- ⑨ AIアルゴリズム・動画ファースト・Cookie規制に対応するWebサイトリニューアル
- ⑩ 自社WEBサイト・コンテンツ品質で明暗。専任スペシャリスト人材育成
- ⑪ 個々のニーズに合わせたOne to One出口設計
- ⑫ SNS複数媒体を活用したメイン客層の共感・信頼を得るブランディング集客
- ⑬ AI・CRMをフル活用して集客を安定させるマーケティング部隊の確立
- ⑭ インサイドセールスからインテントセールスへの転換
ポータル×TELアポが飽和状態で通電率が激減・SMS/LINEを連動したプル型施策が必要に
- ⑮ 半常設モデル、複数拠点+施主様見学会
鮮度・回転を重視した移動式戦略からデザイン・性能体感を重視した常設+オーナー邸戦略
- ⑯ 明確な買う理由のある商品リブランディング
デザイン×性能×価格トータル提案、G3+自然素材、電気を買わないオフグリッドハウス等
- ⑰ 最新生成AIを活用した複数広告クリエイティブによるWeb広告費用対効果劇的改善