WEB上での差別化でポータルサイトに匹敵する集客力へ！
賃貸仲介店舗の自社WEBサイト集客成功事例20連発！

自社HP活用で反響・成約を伸ばす賃貸仲介WEB集客セミナー

講座内容&スケジュール

WEB開催 2022年 5月23日(月) お申込期限 5月19日(木)・27日(金) お申込期限 5月23日(月)・2022年 6月2日(木) お申込期限 5月29日(日)

13:00～15:00 [ログイン開始12:30～] 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。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

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

講座	セミナー内容

第1講座 賃貸仲介ビジネスにおけるデジタル集客のトレンド

株式会社船井総合研究所
賃貸支援部　マネージング・ディレクター
青木 一将

不動産業（賃貸・売買仲介、管理業務）の業績アップ・活性化を手がけている。市場調査、マーケティング戦略、現場レベルでの売上アップ提案まで実施。特に賃貸管理会社の強みを活かしたオーナー向け売買事業・収益売買事業の立ち上げと活性化に多くの成功事例とノウハウを持つ。管理500戸～1,000戸規模の会社でも、小さくて強い、利益と生産性の高い会社作りを目指している経営者様のサポートを中心に行っている。現場とのやり取りを毎日欠かさず「どうやったらできるか」をモットーに、年間365回PDCAを回すことを自身ともに現場レベルで浸透させている。

第2講座 自社HPを活用したWEB集客成功事例解説

株式会社船井総合研究所
賃貸支援部
関口 采己

船井総研に新卒で入社。入社以前の行政やNPO法人での従事経験から、マクロから見た市場の分析に強みを持っている。入社後は不動産会社の業績アップコンサルティング、外食・福祉事業所などの採用コンサルティングに従事。実行支援ツールやマニュアルの作成、WEB分野からの実行可能なコンサルティングを行っている。

第3講座 WEB集客成功のために経営者が今決断すべきこと

株式会社船井総合研究所
賃貸支援部　マネージング・ディレクター
青木 一将

船井オンラインwebセミナー受講3つのメリット

merit 1 リモート参加OK
インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症（COVID-19）予防にもなります。

merit 2 移動時間ゼロ 交通宿泊費ゼロ
今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

merit 3 チャットで個別相談OK
講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

お申し込み方法

WEBからお申込みいただけます！
右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
※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。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/084535
TEL: 0120-964-000（平日9:30～17:30）

オンラインセミナー　**WEBでお申込み**

開催日程 2022年 5月23日(月)・27日(金)・6月2日(木)
13:00～15:00 [ログイン開始 12:30～]

※全日程、全て同内容での開催です。ご都合の良い日時をお選びください。※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索。

ポータルサイトの10倍の成果を出す！

賃貸自社HP活用術

成功事例多数紹介

【通常（ポータルサイト）】
反響成約率10%
反響単価10,000円

【自社HP】
反響成約率50%
反響単価5,000円

最新事例1 2021年度のHP反響からの来店数は1,500組超、反響来店率79.7%の賃貸HPと呼び込み手法

最新事例2 大手ポータルサイトを上回り地域SEO1位を達成！HPからの反響獲得単価1,696円で反響獲得する地域ナビサイト事例

最新事例3 Google口コミを獲得するだけの時代は終わり！口コミ対策を始めて1か月で5店舗すべてが上位独占！

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken
自社HP活用で反響・成約を伸ばす賃貸仲介WEB集客セミナー　お問い合わせNo. S084535
船井総研セミナー事務局 E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は［セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名］を明記の上、ご連絡ください。
株式会社船井総合研究所　〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10　船井総研大阪本社ビル

WEB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］右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。）→ 084535

ポータルサイトに負けない自社HPを活用したWebマーケティング戦略をお伝えします

このような方にオススメします！

- ☑ 集客を伸ばしたいが、集客に伸び悩みを感じている
- ☑ 自社HPからの集客を強化したいが、何から始めたらいいか分からない
- ☑ ポータルサイトからの集客に依存しており、限界を感じている
- ☑ 反響単価や販管費が上がってきており反響単価を下げたい
- ☑ ある程度WEB集客を行えているが、さらに反響を高める方法を知りたい

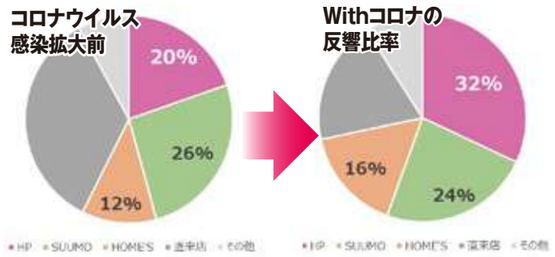
事例企業に学ぶ！自社HP活用の成功事例3選

No.1 旭川市 A社様

自社HPが自社最大の集客媒体に!

コロナ前とコロナ後で反響の内訳を集計

	コロナ前	コロナ後
自社HP	20%	**32%**
飛込来店	35%	19%



直近3ヶ月の平均反響単価比較

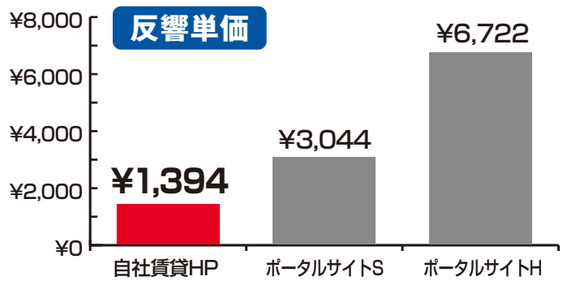
自社HP	ポータルサイトS	ポータルサイトH
反響単価：¥ 1,350	反響単価：¥ 6,772	反響単価：¥ 8,369
来店単価：¥ 2,041	来店単価：¥14,108	来店単価：¥22,619
成約単価：¥ 3,827	成約単価：¥27,996	成約単価：¥42,376

成功ポイント① HP広告	・GoogleやYahoo!のAI機能を最大限活用 ・自社の強みに合ったキーワード、広告を配信 ・ゴールは問合せではなく、来店を中心に考える
成功ポイント② SEO	・コラムや掲載物件でHP内の記事数を増やす ・SEOが効くページ作り、ブログ更新を行う ・1度作ったページも更新を行いSEOを強化
成功ポイント③ MEO	・投稿を定期的に更新し更新頻度を高める ・クチコミ獲得と返信を行い、評価を高める ・定期的に行うべきことを継続してやり続ける

表示数アップ
↓
問合せ数アップ
↓
来店数アップ

No.2 東京都 B社様

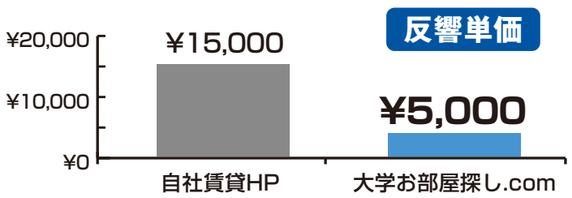
ポータルサイトの半額で反響獲得！



HP反響数は全体の12%程度であるが、販管費は全体のわずか7%。賃貸HPに会員登録を設けることで低単価で見込顧客を獲得！

No.3 香川県 C社様

ターゲットを絞って反響単価大幅減！



HPに広告をかけたものの反響が取れなかったため大学生向けのお部屋探しサイトを作りこみ、学生向け賃貸サイトへ広告を開始。その結果、自社HPの1/3で反響を獲得することに成功！

Webマーケティングで抑えるべき20のポイント

HP構築・SEO対策

① 商圏内の優位性をアピールし、商品力アップ
② 地域×商品を理解したトップページ対策で物件表示数アップ
③ スマホページを最適化し閲覧数アップ
④ 地域特化×商品を打ち出し、アクセス数アップ
⑤ 新鮮なキャンペーンで反響数アップ
⑥ ○○○○の訴求で来店率大幅アップ
⑦ 問合せフォームのワンポイントで完了率3倍アップ
⑧ 導線設計の作りこみで直帰率10%ダウン
⑨ いつでもどこでも問合せできることで反響率アップ
⑩ 情報の統一性を意識することで閲覧数アップ
⑪ 集客ができるHPに切り替え・アップデートすることで問合せ率が2倍に

WEB広告

⑫ Google/Yahoo!の適切な順序・活用でCPA10,000円以下へ
⑬ 当たるキャッチを入れてクリック数を最大化
⑭ 広告配信先のターゲットを切り替えて成果150%アップ
⑮ リマケの仕組みを取り入れて反響単価20%ダウン
⑯ GPS情報を利用したターゲティングで来店単価が50%ダウン

Google Partner
YAHOO! マーケティングソリューション
セールスパートナー
広告運用認定

MEO対策

⑰ Googleビジネスプロフィールは他社がやらない基礎設定で上位独占
⑱ 他社の3倍口コミ獲得のために実施する営業戦略
⑲ 他社が活用しない機能を活用して飛込来店2倍
⑳ WEBマーケティング管轄部門を構築し自社媒体全体を強化!

セミナー参加特典

- ☑ 不動産専門のコンサルタントによる無料経営相談(60分程度)
- ☑ 船井総合研究所主催の経営者勉強会への無料お試し参加
- ☑ 自社webサイト集客成功事例小冊子プレゼント