

【セミナー開催のご案内】

ハウスメーカー、ビルダー、住宅業界に携わる方にオススメ！

エクスプレス会員
無料枠あり！

住宅産業エクスプレス セミナー 大手メーカーの足元業績徹底考察

POINT ハウスメーカー動向 / デジタルシフト / WEB集客 etc..

2021年は大手ハウスメーカーも受注は堅調さを取り戻し、コロナ前の水準に戻りつつあります。一方、展示場集客は苦戦が続き、回復しきれてはいませんが、コロナ禍では販促手法が大きく変わりました。今はオンラインとリアル集客のハイブリッド型が主流になってきています。WEB販促は必須で、リフォームではネット完結型の企業も出てきました。また販売だけではなく、設計、施工においても、VRやBIMの活用も徐々に進み始めています。このセミナーではハウスメーカーの最新動向と、デジタルシフトの最前線を取り上げていきます。

日程 11/26(金)～12/9(木)

会場  オンライン配信 ※期間中は何度でも視聴可能

費用 エクスプレス会員：無料 ※無料枠ご利用の場合

各種会員：33,000円(税込)/名 ※エクスプレス会員含む弊社サービス会員が対象

非会員：44,000円(税込)/名

※同時配信のTACTセミナーをご受講の場合、

追加料金は11,000円(通常料金よりも22,000円～おトクです)

<両セミナー受講時の料金例>

エクスプレスセミナー	TACTセミナー	合計料金
エクスプレス無料枠使用:0円	TACT無料枠使用:0円	0円
エクスプレス無料枠使用:0円	追加料金:11,000円	11,000円
各種会員:33,000円	追加料金:11,000円	44,000円
一般価格:44,000円	追加料金:11,000円	55,000円
追加料金:11,000円	TACT無料枠使用:0円	11,000円

お申込み 弊社HPのセミナー特設サイトからお申込みいただけます

下記URLまたは裏面の「エクスプレスセミナーお申込み用QRコード」をご利用ください

<https://www.tact-jsk.co.jp/archives/27369>

住宅産業研究所

検索

JSK株式会社 住宅産業研究所

〒160-0022東京都新宿区新宿2-3-11-6F

Information | お問い合わせ

TACT編集部：✉ seminar@tact-jsk.co.jp ☎ 03-3350-0781

無料枠の残数や、ご不明点などありましたらお気軽にお問い合わせください。

リモートワーク実施中のため、メールまたはHPからお問い合わせをお願いいたします。

2021年度第2四半期(7-9月)住宅市場の検証

- ① 【受注】～底堅い需要続く
 - ・住宅メーカー受注は8月まで6カ月連続増。コロナ前19年比、増税前18年比でも健闘
 - ・コロナ禍における“住宅”への関心の高さベースに、支援策や積極的な新商品投入も後押し
 - ・建替えは慎重派目立つが、新築・土地絡みが牽引。ボリューム小さいが富裕層も堅調
- ② 【集客】～展示場は苦戦続く
 - ・住宅メーカーの展示場集客は4・5月反動大幅増除き、大幅2ケタマイナス基調続く
 - ・住宅計画者の行動変容で18・19年比▲30～40%水準が定着。資料請求・紹介は高水準
 - ・来場者は具体客多く中身濃い。“展示場+資料請求+紹介”での名簿獲得数は例年並み
- ③ 【トピック】～新商品やショールームのその後
 - ・【積水】次世代室内空気環境システム「スマートイクス」、【大和】富裕層向け「希」etc
 - ・【積水】「トゥモロズライフミュージアム」、【トヨタ】「TQファクトリー」etc



住宅産業エクスプレス編集長
岩澤 忠昭

デジタルシフトの恩恵を受けられるのは先行型企业だけ？

- ① 脱炭素を目指すためのZEH訴求も重要だが、お客様目線でこだわりたいのは経済的メリット
 - ・お客様目線で考える「PVシステム」「蓄電池」「給湯器」「新電力」セットの省エネ提案
 - ・蓄電池付きでもおトクな太陽光設備サービス誕生～LOOP
- ② リフォームの有力トップ企業、2021年がターニングポイント
 - ・西高東低のリフォーム業界勢力図、コロナ禍も伸ばせた大阪3社の要因を探る
 - ・ネット完結型のリフォーム会社が躍進、潮流をがっちり～交換できるくん
- ③ 前向きに「テクノロジー」の手を借りるべき
 - ・令和版「鬼に金棒」は「マンパワー」×「テクノロジー」～業務効率化、人材育成
 - ・ユーザーの意思決定を早めるBIM・VR戦略～大和ハウス、MAKE HOUSE、メガソフト



TACT編集部
斎藤 拓郎

WEB集客戦略～2022年の戦い方を考える(※同時開催のTACTセミナーと同じ内容です)

- ① 検証・この2年間でWEB集客はどこまで伸びた？
 - ・ホームページのアクセス数は？反響数は？お客様の行動は？WEB広告費は？
 - ・全国ビルダーの実データをもとに、コロナ禍による集客構造の変化を徹底検証！
- ② 具体的に何をやれば良い？会社タイプ別・WEB施策の優先順位
 - ・お客様の住宅会社選びは「WEBで1次選考→モデルハウスで2次選考」の時代。WEB上でお客様に選ばれるため、住宅会社が取り組むべき全施策と優先順位を、短期施策（新春集客）と中長期施策（2022年度以降）に分けて解説します

※このパートでは皆様からの疑問・お悩みにお答えします！

ホームページ・オンライン営業・WEB広告・SNSのことなど
皆様からのご質問にお答えします
ご質問は [こちら](#)、もしくは右記QRから！【※切：11月15日(月)】

高田へ質問！
QRコード



集客・WEBコンサルタント
高田 宏幸

お申込みから特設サイト動画視聴までの流れ

1. ホームページの専用フォームよりお申し込みください
URL：<https://www.tact-jsk.co.jp/archives/27369>
(右記QRコードからもアクセスできます)
2. 有料の受講者様にはメールまたは郵送でご請求書をお送りしますので事前のお振込みをお願いいたします
3. 特設サイト公開日の午前までに、
メールで「住宅産業エクスプレスセミナー」の視聴ご案内をお送りします
メールに記載されているURL・パスワードからセミナー動画を視聴できます
※受講者様1名につき1パスワードを発行します
4. 配布資料はセミナー動画公開の特設ページよりダウンロードしてください

エクスプレスセミナー
お申込み用QRコード

