## TACTUST

# 商品・ブランディング・集客の 三位一体で市場を勝ち抜く戦略指南

**11/21** (木) 【大阪】KITENA新大阪

TACT会員様の 参加無料枠を

ご用意しています!

22 (金) 【東京】トラストシティ カンファレンス・京橋

11/28 (木)~12/5 (木) オンライン配信 (有料)

### セミナー講師・スケジュール ※セミナー内容は一部変更になることがあります 【23・24年度競争力分析】 現在の住宅市場における勝ち組は? ★戸建着工激減の住宅市場とハウスメーカーの最新動向 ・23年度の市場勢力図は一条工務店独り勝ち、ビルダーのシェア拡大は足踏み? ・24年度も持家・戸建分譲の着工は低迷が続き、ハウスメーカーは賃貸シフトの様相 ・施設系リノベと分譲強化の大和、海外拡大の住林、RE100達成の旭化成… 13:15 ★ボリュームゾーンの一次取得層を掴む大手ビルダーの現在地 ・大手分譲ビルダーグループの規模拡大とエリア戦略 飯田、オープン、ケイアイ… 14:20 ・アイ工務店は受注6,000棟超、ヒノキヤは60年保証で大手に対抗、AQは非住宅強化 (65分) ・カバヤはCLT住宅FCを始動、1,000棟ビルダーの次の一手は? TACT編集長 ★アンケート結果から見るビルダーの現況と経営課題 布施 哲朗 ・24年度上期の集客・受注状況は?経営課題はコストダウン、不動産、人材、多角化… 住宅FCVCとビルダーの最新動向から、これからの販売戦略を考える ★住宅FCVC・ビルダーの商品トレンドウォッチ ・断熱等級5、耐震等級3は当たり前? 住宅性能に関する動向 ・平屋ブームの勢いはまだまだ止まらない 14:30 ・コト訴求の最近はどうなってる? 様々な暮らし方提案だけでなくコラボ商品も散見 ★ブランディング・認知拡大のための戦略 15:30 ・SNS活用のトレンドは? 住宅業界にもついにインフルエンサーマーケティングの波が (60分) オウンドメディアの運用もできている? ~家づくりに関することはもちろん、補助的な情報発信も忘れずに ・WEB以外の認知拡大戦略、最近疎かにしていない? 垣沼 慧 ・売る力 = 商品力×宣伝力? 開発時からしっかり連携を 【WEB集客戦略】来場予約・カタログ請求の伸び悩み、どう脱却する?





WEB・集客コンサル 高田 宏幸

★2024年の全国ビルダー実績 ~ ホームページのアクセス数・反響数は?

- ・ホームページのアクセスデータ・Google検索データ・ビルダーアンケートを徹底分析
- ・WEB集客の重要指標「エンゲージメント率」「キーイベントレート」の平均値は?

15:40

16:40

(60分)

- ★2025年からの基本戦略 ~ 来場・商談・成約を増やすためのWEB活用
- ・SNS・動画はもちろん大事ですが…ホームページを後回しにしていませんか?
- ・施工事例・モデルハウス紹介・ブログ…コンテンツ別チェックポイント
- ・全面リニューアル、ホームページ制作会社へ相談する前にやっておきたいこと
- ・「WEB広告費を増やしたのに反響が増えない」会社が広告代理店と話すべきこと
- ・来場予約が頭打ちの今こそ強化したい「カタログ請求 × インサイドセールス」
- 『影響住宅産業研究所 TACT編集部 図 seminar@tact-jsk.co.jp

セミナー受講料金		
	東京·大阪 会場受講	オンライン配信視聴 ※
TACT会員 (無料枠使用)	無料	33,000円 (税込)
TACT会員 その他弊社サービス会員	33,000円 (税込)	※無料枠の有無に関わらず有料です
一般受講者(非会員)	44,000円 (税込)	44,000円 (税込)

- ※ オンライン配信は何名様でもご視聴いただけます
- ※ オンライン配信は配信期間中、何回でもご視聴いただけます
- ※ 期間内にご視聴いただけなかった場合でも、原則として公開期間は延長いたしません
- ※ 11月末時点でのTACT会員無料枠をご使用いただけます。無料枠残数をお確かめの上、お申込みください。
- ※ 受講料・無料枠等についてご不明な点は下記メールアドレス宛にお問い合わせください。

ホームページの専用フォームからお申込みいただけます 住宅産業研究所トップページのバナー広告・右のQRコードから 専用フォームにアクセスしてください https://www.tact-jsk.co.jp/seminar/2411tactseminar



#### ⇒スキャン⇒メール添付 seminar@tact-jsk.co.jp でもお申込みいただけます 下記ご記入いただき ⇒FAX 03-3350-0839 部署·役職 申込 貴社名 ご担当者 氏名 〒 ご住所 TEL E-mail @ 会員種別 TACT会員 ・ その他会員(TACTリフォーム、エクスプレス、ハウスメーカーレポート、TACTテレビ等) 非会員 (○で囲む) 会場受講 受講する会場 無料枠を使用 会場受講者(部署·役職·氏名) ( ○を記入) ( ○ を記入) 部署·役職 11/28 11/21 11/22 $\sim 12/5$ (1) 氏名 大阪 東京 オンライン 部署·役職 11/28 11/21 11/22 2 $\sim 12/5$ 氏名 大阪 東京 オンライン 部署·役職 11/28 11/21 11/22 3 $\sim 12/5$ 氏名 大阪 東京 オンライン 部署·役職 11/28 11/21 11/22 4 $\sim 12/5$ 氏名 大阪 東京 オンライン

## 』影《《整住宅產業研究所 TACT編集部 図 seminar@tact-jsk.co.jp