

裏面のQRコードから『SNS 自動配信』サンプルをご覧下さい！

契約率 **40% !** & 年間受注 **20 棟 !**

『SNS見込客育成』プロジェクト

『建時診断』研修のご提案

～ “集客” から “育成” へ！～

1. 『SNS見込客育成』プロジェクトとは？

チラシ集客からSNSを活用した見込客育成への移行は喫緊の課題と言えます。

■工務店の課題

- ☑チラシの集客単価が上がった！
- ☑総合展示場の費用に見合う集客効果が激減！
- ☑自社の建物価格に見合う見込客を集客できない！
- ☑SNS集客を始めたができていない！
- ☑SNSからの集客はあるが契約効率が悪い！

本研修を受講することで、上記の課題を解決して
自社の建物（特色&価格）にあった良質の見込客
（良質客）を発掘&育成できます

■『建時診断』研修の効果

- ①良質客が、自从来店する！
- ②良質客が、自ら早期契約に至る！

『SNS配信』と『建時診断』の技術習得で、上記課題を解決し、契約効率を高めることができます。

2. 良質客を育成する『SNS配信』

革新！

『アナログ集客』から『SNS配信』へ



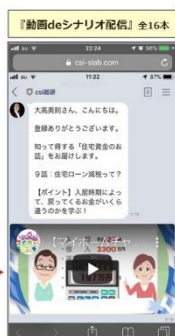
Instagram
Instagram, Inc.
1601 California Street, Suite 400
San Francisco, CA 94104
www.instagram.com



Facebook
Facebook, Inc.
1601 California Street, Suite 400
San Francisco, CA 94104
www.facebook.com



LINE
LINE Corporation
1-1-1, Chitose, Tokyo 156-8503
www.line.me



SNS
見込客育成
70%以上

(1) 住宅資金の情報を自動配信

関心

①住宅資金の疑問を解決する話を
アニメ動画（全16話）で自動配信します。

② アニメ動画に興味を持った見込客に住宅資金の
事例、セミナーや相談会の案内を自動配信します。

∴ 事例を見た見込客が自分の条件で確認したい
思いから自从来店。

(2) 自社の特色を随時配信

建物の特色、価格や経営者、社員、
OB客の紹介を手動で配信します。

選択

∴ 自社の特色を見て自社に合う見込客が来店。

3. 早期契約を実現する『建時診断』

(1) 『資金相談会』の開催

納得

学べる住宅資金！

【知って得する情報】

住宅の『最適購入時期』を学ぶ！ いつ建てるのがベスト？

1. 住宅購入と住宅取得支援策
2. 住宅ローン減税
3. 金利の将来リスク
4. 年金の将来リスク
5. 住宅資金贈与
6. 住宅購入の最適な時期



住宅購入のリスク（金利、減税、年金、家賃、贈与）
と事例の解説で『先延ばし』理由を解除できます。

■『先延ばし』理由

- ☑いい条件の土地が見つからない！
- ☑土地はあるので急がない！
- ☑消費税が10%になったのでゆっくり考える！
- ☑子どもが小学校に入学する頃に建てたい！

∴ 将来のリスク分析で住宅購入を決断

住 宅 F P		「最適購入時期」の診断						※本シミュレーション結果は概算です。参考としてご活用下さい。(v4.4)			
■主債務者情報		借入金額	3,000万円	金利	1.24%	返済期間	35年	年齢	30歳	持分割合	100.00%
		税込年収	450万円	扶養16歳以上	0人	扶養19歳以上	0人	扶養23歳以上	0人	<input checked="" type="checkbox"/> 配偶者控除	
■連帯債務者情報		借入金額	1年1カ月後の購入は、229万円の“損”						0.00%		
		税込年収							0.00%		
■物件情報		借入総額	3,000万円	自己資金	200万円	住宅資金贈与	1,000万円	住宅資金	4,200万円	<input checked="" type="checkbox"/> 一般住宅	
		建物価格	2,400万円	土地価格	1,400万円	諸経費	400万円	物件価格	4,200万円	賃貸家賃	8.0万円
■診断根拠情報		現在消費税	10%	現在契約日	2020-03-20	現在入居日	2020-09-20	経過年数	1年	経過月数	1ヶ月後
		将来消費税	10%	将来契約日	2021-04-20	将来入居日	2021-10-20	将来金利水準	1.31%	将来金利差額	0.00%
項番	診 断 項 目	現在情報	2020-03-20	将来情報	2021-04-20	差 額		備 考			
		金額(万円)	金額(万円)	金額(万円)	金額(万円)	金額(万円)					
①	消費税 (消費税率/消費税)	10%	240	10%	240	0					
②	ローン減税 (給付金/ローン減税)		50		199	-48					
③	ローン返済 (毎月返済額/総返済額)	8.8	3,699	8.9	3,741	-42					
④	家賃 (入居までの家賃総額)		0		104	-104					
⑤	年金 (60歳時ローン残高)		512		616	-104					
⑥	住宅資金贈与 (課税対象額/贈与税額)		0		300	-35		特例税率で計算			
	合計					-229		⑥は加算対象外			
[MSG02]「現在金利」を入力											
借入：毎月		借入：年収		金利情報		すまい給付金		住宅資金贈与		贈与税税率	
										計 算	

“たった1画面”で最適な購入時期を診断できる『建時診断』ツール

(2) 『建時診断』ツールの実施

即断

住宅購入のリスクをお客様の条件で診断できます。

∴ 半年後、1年後、2年後等に契約すると
「いくら損失するか？」を試算
➡良質客が自ら早期契約に至る！

例) 年収 450 万円、借入 3,000 万円、建物価格 2,400 万円、金利 1.24%で、1年1ヶ月後に購入。

∴229万円の“損” (2020.3 契約、2020.9 入居)

4. 『建時診断』研修のご案内

■研修内容

【講座1】『SNS配信』の解説

【講座2】『建時診断』の実演&解説

■費用

①『建時診断』Web 研修 (1日)

12万円 (税別) /人

(2名以上でお申込みください。)

※『建時診断』ツールの保守&税制改正

1万円 (税別) /年 (研修日の翌年1/1より)

※『建時診断』研修受講者にLステップ用配信資料16本進呈

③SNS配信 (オプション)

◆LINE (自動配信) Lステップ

初期費用なし、2,980円 (税込) /月 (1カ月無料)

◆アニメ動画 (住宅資金編)

初期費用5万円 (税別)、1万円 (税別) /月

■ 申 込 方 法 (①～④をクリック、又はQRコード)

①『建時診断』研修

②『建時診断』ツール体験版

③『アニメ動画 (資金16話)』

④『SNS自動配信』サンプル



5. 不易流行が未来を築く！

永劫

FB、Instagram等のSNS環境は、これからの時代に必須の集客ツールです。不易流行という言葉があります。住宅営業も本質を大事にし、時代と共に変えるべきは変えていくことが大切だと感じています。この思いに共感を頂き研修を受講頂く工務店様が続いています。集客から育成に思いを転化して頂き、お客様に喜ばれながら受注を強化して頂くことを願っています。



株式会社CS I 総合研究所

代表取締役 大高英則

(研修実績：全国200社以上)