

裏面のQRコードから『SNS自動配信』サンプルをご覧ください！

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集客を始めたいができていない！
  - ☑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。

\*\*\*\*\*

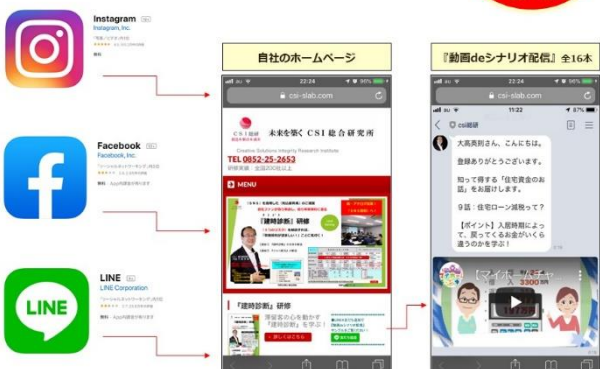
#### 2. 良質客を育成する『SNS配信』

\*\*\*\*\*

革新！

『アナログ集客』から『SNS配信』へ

SNS  
見込客育成  
プロジェクト



#### (1) 住宅資金の情報を自動配信



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。



∴ 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



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FP		「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。参考としてご利用下さい。(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 type="checkbox"/> 配偶者控除			
■連帯債務者情報	借入金額										0.00%	
	税込年収											
■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	将来金利主債	1.31%	将来金利連債	0.00%		
項番	診断項目	現在情報	2020-03-20	将来情報	2021-04-20	差額	金額(万円)	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	247	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	0	300	35	-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

## ③ SNS 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 ヵ月無料)

◆ 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。

CSI 総合研究所 代表 大高英則  
(研修実績：全国 200 社以上)



(略歴)

財団法人公営事業電子計算センター (都庁電算センター)

国土交通省認可日本木造住宅振興事業協同組合 上席顧問

一般社団法人建設雇用促進高度職業訓練7age ミニ代表理事