

「集客に悩む」工務店経営者の方へ

『住宅Web営業（エリア制）』のご提案



1. 効果

自社の建物に合う見込客が自ら相談に訪れ、自ら早期契約に至る。

2. 根拠

『住宅資金の話』が集客と契約のフックになる！

- (1) 施主は、住宅資金や税金について、「何がわからないかがわからない！」
- (2) 情報（概要と事例）を提供すると、「気になること」が生じ、相談したくなる。
しかし、通常はすぐ工務店に相談に行くことはない。
- (3) 2つの条件（人と建物の良さ）を伝えることで見込客が自ら相談に訪れる。
・相談員の感じがとても良い。（好印象） ・素敵な建物を作る工務店（自分好み）
- (4) 先延ばしのリスク分析をすることで見込客が自ら早期契約に至る。
- (5) 問題は、どのようにしてその伝達環境を整えるのか？『住宅Web営業』が環境構築を支援！

3. 実現方法

- (1) 『アニメ動画（住宅資金編：全16話）』をLINEで自動配信
- (2) 人（経営者、スタッフ、業者、OB客）と建物の紹介をLINEで随時配信
- (3) 『建時診断（住宅FP）』で「先延ばし」のリスク分析を実施。

4. 個別オンライン説明会（無料）のご案内（Zoom環境）

『住宅Web営業（エリア制）』の実現方法、導入事例等を解説しています。
詳しくは、以下をご覧ください。

👉 [「ご案内&申込」](#)



株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高英則