

「集客に悩む」工務店経営者の方へ

『住宅 Web 営業（エリア制）』 個別オンライン説明会（無料）のご案内



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つの条件が整っていることを伝えることで見込客が自ら相談に訪れる。
①相談員の感じがとても良い。（好印象） ②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