



CSI 総研
創造 & 解決 & 誠実

『見込客育成』プロジェクト

住宅Web営業 (エリア制)

本プロジェクトは、研修先の『課題整理』から生まれた「問題解決の仕組み」です！



【LINE de 育成】

(研修実績：200社以上)

3つの『効果』とは？

LINE 友だち追加

- ①見込客が自ら相談に訪れる！
- ②自社の建物に合う見込客が集まる！
- ③見込客が自ら早期契約を決断する！

株式会社CSI 総合研究所 代表取締役 大高英則

(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アカデミー 代表理事



CSI 総研
創造 & 解決 & 誠実

『見込客育成』プロジェクト

住宅Web営業 (エリア制)

本プロジェクトは、研修先の『課題整理』から生まれた「問題解決の仕組み」です！

『効果』を生み出す方法

LINE 友だち追加



【LINE de 育成】

(研修実績：200社以上)

SNS配信

LINE自動配信等

×

建時診断

住宅FP・リスク分析

株式会社CSI総合研究所 代表取締役 大高英則

(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アカデミー 代表理事

■ 『効果』を生み出す根拠

✓ 『住宅資金の話』が『集客と契約』のフックに！

✓ 施主は住宅資金について、

「何がわからないか」がわからない！

✓ 「概要」と「事例」を知ると、

『気になること』が生じる！

しかし、すぐには相談に行かない！

■ 『効果』を生み出す根拠

✓ 2つのことがきちんと伝われば、自ら相談に訪れる。

① 相談員の印象が良いこと

② 素敵な建物を作る工務店であること

問題は、どのようにして、その伝達環境を整えるか？

『住宅Web営業』が環境作りを支援します。

■ 『集客問題』

- ① 自社の**建物**に合う見込客を集客できない！
- ② SNS集客に**切替中**だがうまくいっていない！
- ③ SNSからの集客はあるが**契約効率**が悪い！
- ④ 『**先延ばし**』により中断する商談がある！

👉 『**SNS配信**』が解決！

■ 『先延ばし』の理由

① いい条件の**土地**が見つからない！

② 土地はあるので急いでいない！

③ **新型コロナ**が収束したら考える！

④ 子どもの**入学時期**に考える！

👉 『**建時診断**』が解決！

■ 『集客問題』の解決策（『SNS配信』）

① アニメ動画（住宅資金&税金編）の概要と事例を自動配信。

「自分の条件だとどうなる？」等、気になる。

そのタイミングで、Web相談、来店相談を提案！

∴ 【効果1】 見込客が自ら相談に申し込みたくなる！

② 自社の特色（建物・人）を随時配信

∴ 【効果2】 自社の建物に合う見込客が集まる！

■ 『先延ばし問題』 の解決策 （ 『建時診断』 ）

「5つのリスク分析」を実施

- ① **住宅ローン減税** & すまい給付金
- ② 住宅ローンの**将来金利**の考え方
- ③ 家賃負担
- ④ 住宅購入と**年金制度**の深い関係
- ⑤ 新築と**相続税**の関係 & 住宅資金贈与

∴ 【効果3】 「条件が整っている方は、
早期購入が望ましい！」 ことに、
お客様が自ら気付く

■ 課題整理

◆ 受注棟数（契約率： %）

目標： 棟/年 実績： 棟/年

◆ 現状（集客）

①チラシ ②ポスティング ③ブログ ④DM ⑤メール ⑥OB機関紙

⑦Instagram ⑧YouTube ⑨LINE

└─展示場／勉強会

◆ 対策（＋育客）

①アニメ動画 ②Lステップ° ③FB ④Twitter ⑤LP ⑥地域ポータルサイト

⑦リスティング広告 ⑧FB広告（メルマガLP、サックスLP） ⑨メルマガ（動画）

⑩現状の媒体にLINE「友だち追加」QRコードを設定

└─相談会（『建時診断』で契約率アップ）

関心

『アニメ動画』（住宅資金編：全16話）

- 第1話 自分たちに家を買えるの？
- 第2話 賃貸より買ったほうが得なの？
- 第3話 自己資金ゼロだとどうなる？
- 第4話 一戸建てにするか？マンションにするか？
- 第5話 いくら借りられるの？本当に返せるの？
- 第6話 何歳まで払い続けるの？
- 第7話 繰り上げ返済でローンを減らす
- 第8話 金利が変わると返済額はどう変わる？
- 第9話 住宅ローン減税って何？
- 第10話 すまい給付金って何？
- 第11話 住宅購入時に行う将来の相続対策!? 贈与とは？
- 第12話 実は自分にも関係ある、相続税のこと
- 第13話 考えておこう。固定資産税
- 第14話 どちらがいい？リフォームと建て替え
- 第15話 住んでからかかる、お金いろいろ
- 第16話 増税後(消費税10%)は、いつ建てるのがベスト？



『アニメ動画(本編)』



『アニメ動画(CM版)』



『アニメ動画(ショート版)』



『アニメ動画』 LINEの自動配信 (1話ずつ)



動画の
ポイント

相談会
案内



お名前 **必須**

山田 太郎 他1名

参加される方のお名前と参加人数を入力願います。

携帯番号 **必須**

09037481327

緊急時の連絡先として入力願います。

住所 **必須**

〇〇市〇〇町

住所を入力願います。

備考

ご質問等ありましたらご記入下さい。

送信

相談会
申込

育成

『アニメ動画』専用サイト（全16話公開）



バーナー

相談会への
LP



事例 1

リスティング広告



【相談会】



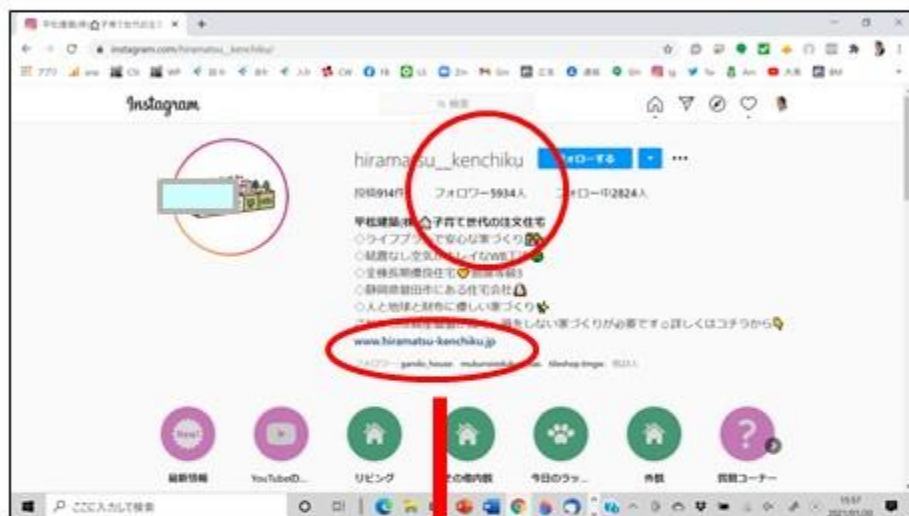
※相談会への2つの導線

事例
2

『Instagram (フォロワー 5,934)』

年間目標 : 18棟
契約率 : 30%
相談件数 : 5件/月

LINE : 2件/月
SNS、リスティング広告 : 3件/月



事例 3

Twitter (アニメ動画CM版)

The image is a composite of three screenshots illustrating a marketing campaign for 'マイホームチャンネル' (My Home Channel).

- Top Left (Twitter):** A screenshot of a tweet from the account 'ホーム 工務店 @kodakumi0520'. The tweet, dated April 2, 2020, promotes a video explaining home purchase questions and includes a LINE QR code link: lin.ee/2RmVx7G. A red circle highlights the link, and a red arrow points from it to the QR code in the top right.
- Top Right (LINE):** A screenshot of a LINE QR code with the text 'QRコードをLINEで読み取る' (Scan the QR code with LINE).
- Bottom (YouTube):** A screenshot of a YouTube video player showing an animated CM for 'マイホームチャンネル'. The video features a woman pointing to various home-related topics like '税金' (Tax), 'ローン' (Loan), and '頭金' (Down payment). Below the video, the text reads: 'マイホームチャンネル CM 動画でわかる! マイホームチャンネル 本編は以下よりご覧ください https://www.myhome-channel.com/site/住まいは一生に一度の大きな... youtube.com'.

事例
4

『チラシ』等、QRコードからLINE登録

メール

DM

チラシ

ポスターنگ

マイホーム購入に関する気になる”お金の”ギモンを解決する動画を公開しています！
知らないと思する税金の話なども公開されますので、是非ご覧ください。

マイホーム購入前も購入後もみんなが気になるお金のギモン

第1話 自分たちに家が買えるの？

毎月更新! 全15話予定

第1話 自分たちに家が買えるの？
第2話 賃貸より買ったほうが得なの？
第3話 自己資金ゼロだとどうなる？
第4話 一戸建てにするか？マンションにするか？
第5話 無理なく返したい 住宅ローン
第6話 何歳まで払い続けるの？
第7話 繰上げ返済でローンを減らす
第8話 知って得する税金の話
第9話 住宅ローン減税について
第10話 すまい給付金のこと
第11話 いろいろな贈与税。仕組みと手続き
第12話 実は自分にも関係ある、相続税のこと
第13話 考えておこう。固定資産税
第14話 どちらがいい？リフォームと建て替え
第15話 住んでからかかる。お金いろいろ

来店者への案内
(展示場、見学会)

事例 5

『Instagram』

オファーへの導線を明確に！

- ①キャプション内はリンクできない！→プロフィールのリンクに誘導する文言を記載
 - ②オファー（オンライン説明会）に誘導するLPを作成（導線の明確化）
 - ③ハッシュタグ（#）はMax30設定→他サイトから新規見込客獲得
 - ④インサイトを設定しプロフィールアクセス数とハッシュタグ数を確認
- ※キャプションの改行はツール「改行くん」で実施





【S1】友だち追加へ誘導



『アニメ動画 (CM)』

『アニメ動画 (予告)』
(16本)

【S2】『SNSシナリオ』自動配信

アニメ動画
(16本)★自社商品
に合う良質
客を集める
+αの信

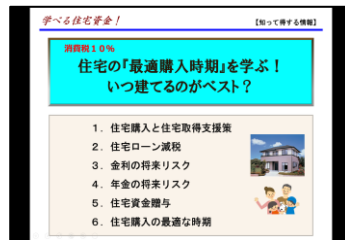
【S3】Web相談



【S4】『予約制』面談



【S5】『建時診断』の解説とシミュレーション



『建時診断』解説原稿

住宅FP	「最適購入時期」の診断										※本サービスの診断結果は概算です。参考としてご利用下さい。(v4.6)	
■主債務者情報	借入金額	3,300万円	金利	1.30%	返済期間	35年	年齢	30歳	持分割合	100.00%		
	税込年収	420万円	扶養16歳以上	0人	扶養19歳以上	0人	扶養23歳以上	0人	配偶者控除			
■連帯債務者情報	1年後の購入が、214万円の“損”										00%	
■物件情報	借入総額	3,300万円	自己資金	200万円	住宅借入金等	1,000万円	住宅ローン	4,500万円	一般住宅			
	建物価格	2,400万円	土地価格	1,700万円	諸経費	400万円	物件価格	4,500万円	賃貸事業	8.0万円		
■診断情報	現在消費税	10%	現在入居日	2020-10-20	現在入居日	2021-04-20	経過年数	1年	経過月数	0ヶ月		
	将来消費税	10%	将来入居日	2021-10-20	将来入居日	2022-04-20	将来金利主	1.35%	将来金利連帯	0.00%		
項目	診断項目	現在情報	2020-10-20	将来情報	2021-10-20	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		175	-50						
③	ローン返済 (毎月返済額/総返済額)		9.7		4.109	9.8	4.142					
④	家賃 (入居までの家賃総額)		0		0	96	-96					
⑤	年金 (60歳以降/残高)		568		0	-568	-113					
⑥	住宅借入金等 (課税対象額/借入総額)		0		300	300	681					
合計						-214	⑥は加算対象外					

『建時診断』ツール

決断

『建時診断』解説原稿

学べる住宅資金！

【知って得する情報】

2021年度
税制改正大綱対応

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



学べる住宅資金！

【知って得する情報】

2. 住宅ローン減税

- (1) 住宅ローンの年末残高の1%を10年間控除

● 所得税全額と住民税の一部(*)を控除(減税額)

*: 所得税の課税所得の7% (最高136,500円)

- (2) 11年目から3年間の控除を再延長(新型コロナ対策)

● 年末残高の1%、減税額、建物価格の2%(1/3)で少ない方を控除

条件

① 入居日 ≤ 2022.12.31 (→ 入居日 ≤ 2021.12.31)

② 注文住宅新築の場合、2020.10.01 ≤ 契約日 ≤ 2021.09.30

③ 分譲住宅・既存住宅を取得する場合、
増改築等をする場合、2020.12.01 ≤ 契約日 ≤ 2021.11.30

学べる住宅資金！

【知って得する情報】

1. 住宅取得支援策 (2021年度税制改正大綱)

- (1) 住宅ローン減税

① 控除期間10年を13年に延長 ● 「資料1:1頁」

(入居日: 2021.12.31 → 2022.12.31)

② 面積要件を緩和 (50㎡以上 → 40㎡以上)

- (2) すまい給付金 (2021年国会で関連税制法成立が前提)

最大50万円延長 ● 「資料2:1頁」

(入居日: 2021.12.31 → 2022.12.31)

- (3) 住宅資金贈与

最大1,500万円延長(一般1,000万円) ● 「資料3:19頁」

(契約日: 2021.3.31 → 2021.12.31)

学べる住宅資金！

【知って得する情報】

借入: 3,000万円 建物: 2,400万円 夫: 年収450万円 妻: パート



◎ 10年間の減税額

	最大減税額	本来所得税	本来住民税	所得税減税額	住民税減税額	給付基礎額
1年目	29.3万円	8.3万円	18.1万円	8.3万円	11.6万円	50万円

∴ 減税額総額(10年間) = 減税額19.9万円 × 10年 + 50万円
= 249万円

◎ 11～13年目の減税額

11～13年目年末残高の1% > 減税額 > 建物価格の2%の1/3(16万円)

11年目	21.8万円	>	19.9万円	>	16万円
12年目	21.1万円	>	19.9万円	>	16万円
13年目	20.3万円	>	19.9万円	>	16万円

∴ 減税額総額(13年間) = 249万円 + 16 × 3 = 297万円

決断

『建時診断』 解説原稿

学べる住宅資金！

【知って得する情報】

すまい給付金

(参考)収入額の目安	住民税(都道府県)所得割額 [※]	給付額
450万円以下	7.60万円以下	50万円
450万円超525万円以下	7.60万円超9.79万円以下	40万円
525万円超600万円以下	9.79万円超11.90万円以下	30万円
600万円超675万円以下	11.90万円超14.06万円以下	20万円
675万円超775万円以下	14.06万円超17.26万円以下	10万円

- ①入居日 ≤ 2022.12.31 (入居日 ≤ 2021.12.31)
- ②注文住宅新築の場合、2020.10.01 ≤ 契約日 ≤ 2021.09.30
- ③分譲住宅・既存住宅を取得する場合、増改築等をする場合、2020.12.01 ≤ 契約日 ≤ 2021.11.30

学べる住宅資金！

【知って得する情報】

4. 年金の将来リスク

年金の支給開始年齢

男性	女性 ^①	支給開始年齢
60歳	60歳	60歳
61歳	61歳	61歳
62歳	62歳	62歳
63歳	63歳	63歳
64歳	64歳	64歳
65歳	65歳	65歳

■60歳以上定年
定年年齢は60歳以上

■高齢者雇用確保措置
・65歳までの定年の引上げ
・65歳までの継続雇用
・定年の廃止

70歳まで働けるよう企業の努力目標になる七つの選択

- ① 定年廃止
- ② 定年延長
- ③ 契約社員などで継続雇用
- ④ 他社への再就職
- ⑤ フリーランス契約
- ⑥ 起業支援
- ⑦ 社会貢献活動支援

70歳まで収入があるように企業が資金提供

どれを選ぶようにするかは各企業の労使で決める

企業年金連合会サイト 高齢者雇用安定法

朝日新聞 2019.12.23

問題：60歳から5年間無年金！ & 60歳以降年収減少！

∴“賃貸” ⇨ 5年間の家賃を貯蓄！

“持家” ⇨ 60歳までにローンを完済、残債減！

学べる住宅資金！

【知って得する情報】

3. 金利の将来リスク

- ①フラット35（3月）
21年以上 9割以下最低金利 1.32%
- ②変動金利の過去最高は？ ★ 8.50%
- ③金利の上昇リスク
借入3,000万円 35年返済
金利1.35% 総支払額 → 3,765万円
1年後の想定：金利1.40% 総支払額 → 3,796万円 (31万円)

※1年後の金利が、0.05%上昇すると仮定



学べる住宅資金！

【知って得する情報】

4. 年金の将来リスク（60歳時残債）

例) 借入3,000万円 35年返済 年収450万円 ご主人30歳
金利1.35%（1年後の金利を1.40%と仮定）

① 30歳（30年後） 60歳時点の残債 → ★ 520万円

② 31歳（29年後） 60歳時点の残債 → 623万円 (+103万円)

決断

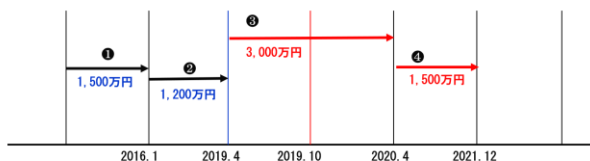
『建時診断』 解説原稿

学べる住宅資金！

【知って得する情報】

5. 住宅資金贈与

※一般住宅は500万円減



- ・暦年課税と併用 : ◆基礎控除110万円が非課税枠に加算
- ・相続時精算課税と併用 : ◆特別控除2,500万円が非課税枠に加算
- ・活用方法 : ◆自己資金に有利 ご両親にご相談を！



学べる住宅資金！

【知って得する情報】

◎最適な購入時期は、

税制、価格、金利によって異なります！

皆様の年収、扶養状況等によっても異なります！

◎大切なのは、皆様の条件を重視した資金計画です。

ぜひ、「Web相談」、又は

「予約制来店相談」にご参加下さい。



ご清聴ありがとうございました。



学べる住宅資金！

【知って得する情報】

6. 住宅購入の最適な時期

【事例】夫：30歳／会社員、年収450万円 妻：パート 子供：5歳、3歳 家賃：8万円
住宅資金贈与1,000万円 一般住宅（契約日2021.3.20、入居日2021.9.20）

項目	10%	10% (1年後)	差額
■土地	1,000万円	1,000万円	
■建物（消費税）	2,640万円	2,640万円	
■合計	3,640万円	3,640万円	0万円
■ローン減税（すまい給付金）	247万円 50万円	199万円 0万円	-48万円 -50万円
■家賃	0万円	96万円	-96万円
■ローン支払総額	1.35% 3,765円	1.40% 3,796万円	-31万円
■年金60歳時残債	520万円	623万円	-103万円
■住宅資金贈与税額	0万円	210万円	-210万円



決断

『建時診断』 シミュレーション

水色は自動計算

1年後の契約は、ローン減税が48万円の“損”

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。参考としてご利用下さい。(v4.10)			
■主債務者情報	借入金額	3,000 万円	金 利	1.35 %	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	☒ 配偶者控除		
■連帯債務者情報	借入金額	0 万円	金 利	0.00 %	返済期間	0 年			持分割合	0.00 %	
	税込年収	0 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	☐ 配偶者控除		
■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	☒ 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	2021-03-20	現在入居日	2021-09-20	経過年数	1 年	経過月数	0 ヶ月後	
	将来消費税	10 %	将来契約日	2022-03-20	将来入居日	2022-09-20	将来金利主債	1.40 %	将来金利連債	0.00 %	
項番	診 断 項 目	現 在 情 報	2021-03-20	将 来 情 報	2022-03-20	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	247	0	199		-98				
③	ローン返済 (毎月返済額/総返済額)	8.9	3,765	9.0	3,796		-31				
④	家賃 (入居までの家賃総額)		0		96		-96				
⑤	年金 (60歳時ローン残高)		520		623		-103				
⑥	住宅資金贈与(課税対象額/贈与税額)	0	0	1,000	210		-210	特例税率で計算			
	合計						-435	⑥は加算対象外			
【MSG29】主債務者の「将来金利」を入力 (「金利情報」を参照)											
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	

契約日 ≤ 2021.09.30、かつ入居日 ≤ 2022.12.31 控除期間13年

『SNS配信』 LINE Lステップ シナリオ配信

Lステップ

manager.linestep.net

アプリ ana CSI WP 設 fr 会 fr 人 fr CW FB LS Zm Gm 広告 連絡 GH Ig Tw Am 大高 BM

サポート 大高英則 (管理者) CSI 総研

トップ

友だちリストを開く

有効友だち数 75人 (友だち総数: 84人)

ブロック/友だち解除数 9人 (10.7%) (相手から: 5人、自分から: 4人)

1月のメッセージ送信数

送信可能数	現在のプラン
残り 829 通	スタート

アップグレードする

最新のメッセージ

現在のマーク別人数 75

友だち数遷移

日付	前日比	登録数	ブロックされた数	有効友だち数
1月16日	0	0	0	75

最新情報

1月14日
アップデートのお知らせ
軽微な変更・バグ修正を行いました。

12月21日
【重要: LINE社様より】年末年始のご利用に関する諸注意
年末年始のLINE公式アカウントのご利用に関する諸注意です。
詳細はこちらをクリックしてご確認ください。

12月21日
【解消済】障害のご報告
本日(12月21日) 9時37分~9時55分にかけて流入経路及びLIGETの計測ができていない問題が発生しておりました。
ご迷惑をおかけし、大変申し訳ございません。
詳細についてはこちらをクリックしてご確認ください。

各種お問い合わせはこちらをクリック!

ここに入力して検索

17:32 2021/01/16

『SNS配信』 LINE Lステップ シナリオ配信

LINE Lステップ

manager.linestep.net/line/content/55128/new

アプリ env 企画 出張 FP 大高 英則 CW Instagram 住宅FP ビジネス設定 Lステップ

Lステップ サポート 大高英則 (管理者) C S I 総研

配信メッセージ登録 シナリオ名: mhc_買取1

マニュアル

下書きを開く

配信タイミング

時刻指定

送信先を絞り込む 任意 「タグ」または「詳細条件」が設定できます

時刻指定

1 日後 0:00

タグで絞り込む

購読開始直後

1 通目

詳細条件で絞り込み

開始当日

メッセージを送信する場合、送信後に

シナリオを一時停止しない

テキスト スタンプ 画像 質問 ボタン・カルーセル 位置情報 紹介 音声 動画

本文 必須 [name]対応 [友だち情報]対応 短縮URL対応

ツール

PDFアップロード

LINEアプリのバージョンが古い場合PDF閲覧に対応していない場合があります

ここに入力して検索

9:41 2019/12/19

『SNS配信』 LINE Lステップ シナリオ配信

研修受講者にアニメ動画（住宅資金編）16本を自動配信する『シナリオサンプル』を進呈！

Lステップ

サポート

大高英則 (管理者)

CSI 総研

> トップ

★ 1対1トーク

> 友だちリスト

> トーク一覧

> 個別トーク

📢 メッセージ

> シナリオ配信

> 一斉配信

> 自動応答

> テンプレート

> 回答フォーム

✓ 予約管理 ベータ

NEW

> リマインダ配信

> 友だち追加時設定

> アクション管理

友だち属性

工務店_レンタル_v1.1 配信メッセージ

マニュアル

新規メッセージ登録

テンプレートから追加

シナリオ設定・削除・複製

一括プレビュー

一括テスト

状態: 配信中

☐	日数	時刻	本文	到達人数
☐	開始直後	1 通目	テンプレート [name]さん、こんにちは。[]工務店の今井です。	1人
☐	開始直後	2 通目	お友だち登録ありがとうございます。『知って得する住宅資金のお話』をお届けします。今回は、...	1人
☐	開始直後	3 通目	【画像】	1人
☐	開始直後	4 通目	テンプレート 【質問】住宅資金や税金について... 個別相談をご希望されますか？	1人

ここに入力して検索

11:25 2020/10/07

『SNS配信』 LINE Lステップ 一斉配信

manager.linestep.net/magazine

アプリ ana CSI WP 設 fr 会 fr 人 fr CW FB LS Zm Gm 広告 連絡 GH IG Tw Am 大高 BM

サポート 大高英則 (管理者) CSI 総研

Lステップ

- > トップ
- ★ 1対1トーク
- > 友だちリスト
- > トーク一覧
- > 個別トーク
- 🔊 メッセージ
 - > シナリオ配信
 - > 一斉配信
 - > 自動応答
- > テンプレート
- > 回答フォーム
- ✓ 予約管理 ベータ
- NEW
- > リマインダ配信
- > 友だち追加時設定
- > アクション管理
- 👤 友だち属性

編集	配信元	内容	日時	配信数
コピー	タグR0 表示	[name]さん、こんにちは。 C S I 総研の大高です。 新しい解説動画を作成しました。 【住...	プレビュー 2020-10-06 14:44:41 34	削除
コピー	タグR0 表示	[name]さん、こんにちは。 C S I 総研の大高です。 新しい解説動画を作成しました。 【住...	プレビュー 2020-09-17 11:44:55 34	削除
コピー	タグR0 表示	[name]さん、こんにちは。 C S I 総研の大高です。 ■『住宅Web営業』（エリア制）概念図を使...	プレビュー 2020-09-15 12:38:13 35	削除
コピー	タグR0 表示	[name]さん、こんにちは。 C S I 総研の大高です。 コロナ禍で集客問題を解決し、契約効率を...	プレビュー 2020-09-08 09:59:31 35	削除
コピー	タグR0 表示	[name]さん、こんにちは。 C S I 総研の大高です。		

各種お問い合わせはこちらをクリック！

ここに入力して検索

16:23 2020/10/07

『SNS配信』 LINE Lステップ 一斉配信

The screenshot shows the LINE L Step manager interface. The sidebar on the left contains the following menu items: > トップ, ★ 1対1トーク, > 友だちリスト, > トーク一覧, > 個別トーク, < 音声メッセージ, > シナリオ配信, > 一斉配信 (highlighted with a red circle), > 自動応答, > テンプレート, > 回答フォーム, > 予約管理 (ベータ), NEW, > リマインダ配信, > 友だち追加時設定, > アクション管理, and 友だち属性.

The main content area displays a preview of a broadcast message. The message text is: [name]さん、こんにちは。CSI総研の大大提高です。■『住宅Web営業』（エリア制）概念図を使った解説動画を新たに作成しました。ぜひ、ご覧ください。 Below the text are two links: 動画のご案内 (https://youtu.be/s47Cwi038pk) and Webセミナーのご案内 (https://csi-slab.com/3439-2/). These links are highlighted with a red circle.

The bottom section shows a table of broadcast history. The table has columns for 'サイト' (Site), 'このテンプレート' (This Template), and 'URLクリック測定' (URL Click Measurement). The table contains the following data:

サイト	このテンプレート	URLクリック測定
動画のご案内	9人訪問 / 35人 (計11クリック)	
Webセミナーのご案内	4人訪問 / 35人 (計4クリック)	

The table is also highlighted with a red circle. The bottom status bar shows the time 16:21 and date 2020/10/07.

『SNS配信』 LINE Lステップ 一斉配信

The screenshot displays the LINE L Step manager interface. The left sidebar contains navigation options, with '一斉配信' (Broadcast) highlighted. The main content area shows the profile of '大高英則' (Takahashi Eino) and various settings. The 'メンバー訪問状況' (Member Visit Status) table is visible on the right side of the profile page.

メンバー訪問状況
1回クリック (送信から 10秒後)
0回クリック

～ 『SNS見込客育成』プロジェクト (エリア制) ～

■ 『住宅Web営業』 オンライン研修

※支払期日：研修日の2営業日前

132,000円 (税込) /人 (3名以上)

※「建時診断」解説原稿、「建時診断」ツール付、年間保守11,000円 (税込)

■ 『SNS配信』 (オプション)

📢 上記「オンライン研修」で詳細を説明

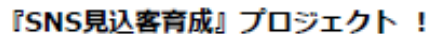
① 『アニメ動画』 (マイホームチャンネル) (全16本) (エリア制)

レンタル： **11,000円** (税込) /月、初期 55,000円 (税込)

② 『Lステップ (シナリオ配信) 』 (オプション)

2,980円 (税込) /月～ (1ヶ月無料、契約後3ヶ月解約不可)

『申込書』



『住宅Web営業』 オンライン研修

建物に合う良質客が自ら来店し、自ら早期契約に至る！



講座1：『住宅Web世界』解説（集客から育成へ！）

SNS環境で見込客を育成するシナリオを自動配信。また配信の反応を確認しながら自社の特色、イベント案内等を追加配信することで、自社商品に合うお客様が自ら来店。

画【ステップ】 : 月額2,980円(税込)～(オプション)

※【アニメ動画】16本：初稿5万円（税別）＋月給1万円（税別）（オプション）

講座2：『運命診断』解説（滞留客の4理由を解除！）

- ①いい土地が見つからない！ ②土地はあるので急がない！（建替え等）
③建替後はゆっくり見たい！ ④子供の小学校の入学時に済みたい！

住宅ローン、金利、年金等を考慮した「8つのリスク」を解説することで、お客様が自ら「長期購入が望ましい」ことに自ら気付く。

※「環境診断」2-4：年間使用料1万円（税別）※「環境診断」研修受講者にL2777 配備分付16本進呈

注 意 点		「最優秀人間賞」の記録										※各賞の受賞者には、その年に受賞した賞以外の賞も付与される	
最優秀功績賞	日本人賞	1,000万円	賞状	1,2万円	功績賞状	20万円	文庫賞	20万円	功績賞状	200万円	功績賞状	功績賞状	
	外国人賞	1,000万円	賞状	1,2万円	功績賞状	20万円	文庫賞	20万円	功績賞状	200万円	功績賞状	功績賞状	
最優秀功績賞	日本人賞	500万円	賞状	5万円	功績賞状	10万円	文庫賞	10万円	功績賞状	100万円	功績賞状	功績賞状	
	外国人賞	500万円	賞状	5万円	功績賞状	10万円	文庫賞	10万円	功績賞状	100万円	功績賞状	功績賞状	
最優秀功績賞	日本人賞	1,000万円	賞状	1,2万円	功績賞状	20万円	文庫賞	20万円	功績賞状	200万円	功績賞状	功績賞状	
	外国人賞	1,000万円	賞状	1,2万円	功績賞状	20万円	文庫賞	20万円	功績賞状	200万円	功績賞状	功績賞状	
最優秀功績賞	日本人賞	500万円	賞状	5万円	功績賞状	10万円	文庫賞	10万円	功績賞状	100万円	功績賞状	功績賞状	
	外国人賞	500万円	賞状	5万円	功績賞状	10万円	文庫賞	10万円	功績賞状	100万円	功績賞状	功績賞状	

賞 状		賞 状		賞 状		賞 状		賞 状		賞 状		賞 状	
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞
功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞	功績賞				

FAX:0852-35-5081

連絡先 携帯 : 090-3748-1327 大高
Eメール : otaka@nifty.com

申込日	令和 年 月 日			(支払期日：研修日の2営業日前)	
研修日	令和 年 月 日				
研修費用	研修（1日）：132,000円（税込）/人 3名以上でお申込みください。			申請人数：	名
				費用合計：	円（税込）
貴社名	(メール：)				
ご住所					
氏名		役職			
電話番号		携帯番号			

不易流行

昔ながらの変わらぬ本質を大事にし、時代と共に変えるべきものは変えていく、このことがとても大切だと感じています。

**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。**

『見込客育成』プロジェクト 『住宅Web営業』（エリア制）

株式会社C S I 総合研究所
代表取締役 大高英則

メール : otaka@csi-slab.com

携帯 : 090-3748-1327

ご清聴ありがとうございました。