



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？



- 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配信

アニメ動画(FP編)

×

建時診断

住宅FPへのリスク分析



【LINE de 育成】

(研修実績：200社以上)

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！

👉 『**LINE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)』



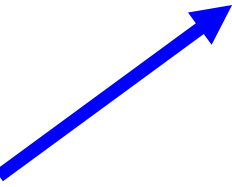
『アニメ動画(ショート版)』



『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



相談会 申込



『アニメ動画』専用サイト (全16話公開)

ああ imaik.jp

MENU

Imai 新築・注文住宅専門店 free dial
「 」工務店 0120-209-456

間取り図特集
夫がいない間取りプラン

役立つ資料無料プレゼント!
手帳り冊子 間取り図 新築住宅カタログ DVDなど

見学会・住宅展示場だけで安心ですか?
さらに家づくりが、わかる方法があります。

今すぐ見てみる

マイホーム購入前に
みんながきになる
お金のギモン

動画でわかる!
「マイホームチャンネル」

ああ myhome-channel.com

Imai CORPORATION
ここより明日のために

マイホーム購入に関する疑問を解決する動画チャンネル

動画でわかる! マイホームチャンネル

マイホーム購入に関するギモンを動画!

見たいところをクリックすると動画を再生できます!

全16話配信!

動画をみる

- 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 [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 [家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?](#)

動画でわかる! マイホームチャンネル

住まいは一生に一度の大きな買い物。住まいを考えたときに、お金のことが、必ず考えなければならないと思います。第11話「マイホーム購入時の税金」についてお話ししています。

今の家づくりの進め方で、うまくいっていますか?
家づくりの専門家が無料でサポート
家づくり相談カウンター
今すぐ、相談してみる!



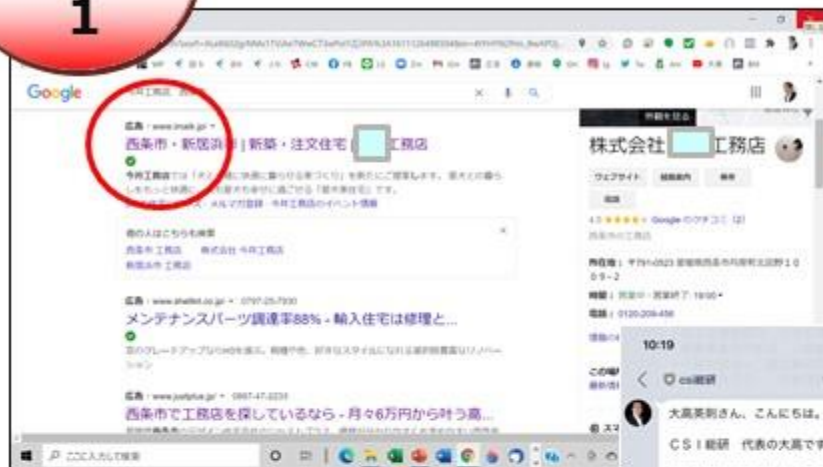
バーナー

相談会へのLP

今の家づくりの進め方で、
うまくいっていますか?
家づくりの専門家が無料でサポート
家づくり相談カウンター
今すぐ、相談してみる!

事例
1

リスティング広告



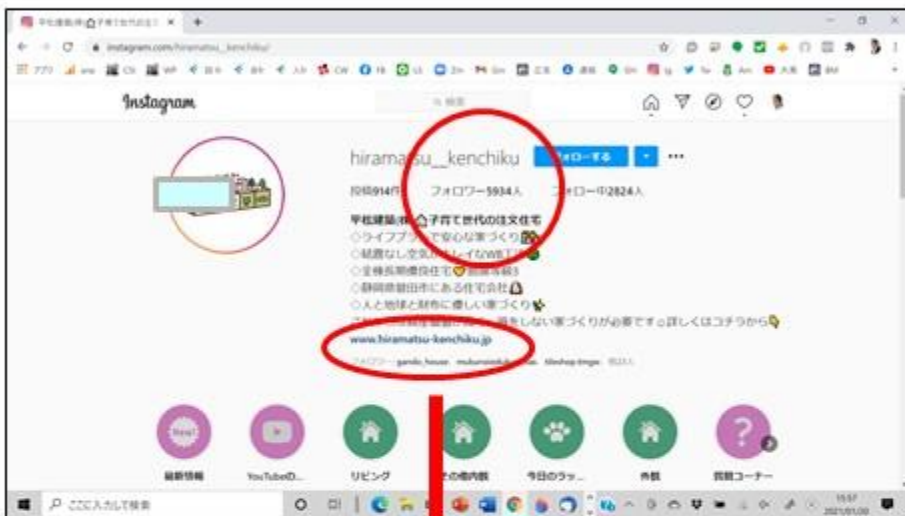
【相談会】



※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、リステイング広告 : 3件/月



事例 3

Twitter (アニメ動画CM版)

The image shows a Twitter post from the account 'マイホーム 鈴木工務店さん (@kodakumi0520)'. The tweet, dated April 2, 2020, discusses home purchase questions and includes a link to a LINE channel: lin.ee/2RmVx7G. A red arrow points from this link to a QR code in a LINE channel page. Below the tweet is a video player for a 'マイホームチャンネル CM' (My Home Channel CM) featuring a woman and various financial terms like '税金' (tax), 'ローン' (loan), '住宅ローン減税' (mortgage interest deduction), and '頭金' (down payment). The video player shows a progress of 0:09 / 1:01. Below the video, the text reads: '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下さい <https://www.myhome-channel.com/site/住まいは一生に一度の大きな...> youtube.com'. At the bottom right, there is a preview of a video showing a family in a living room.

事例
4

『チラシ』等、QRコードからLINE登録

メール

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！
知らないと損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

DM

チラシ

ポスターنگ

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！

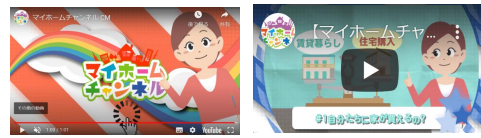
- ①キャプション内はリンクできない！→プロフィールのリンクに誘導する文言を記載
 - ②オファー（オンライン説明会）に誘導するLPを作成（導線の明確化）
 - ③ハッシュタグ（#）はMax30設定→他サイトから新規見込客獲得
 - ④インサイトを設定しプロフィールアクセス数とハッシュタグ数を確認
- ※キャプションの改行はツール「改行くん」で実施



シナリオ配信のイメージを確認できます！



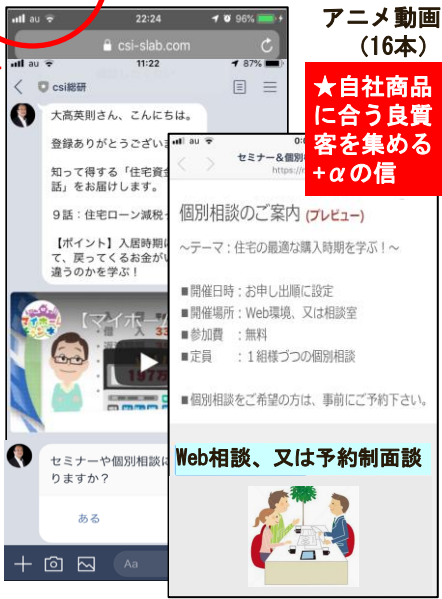
【S1】友だち追加へ誘導



『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



★自社商品に合う良質客を集める+αの信

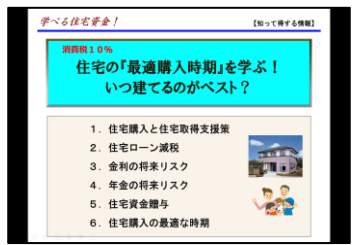
【S3】Web相談



【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										※本日の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。(v4.6)	
■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	借入割合	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”												
■物件情報	借入総額	3,300万円	自己資金	200万円	住宅ローン年率	1.000%	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	買取り率	8.0%			
■診断概観情報	現在消費税	10%	現在契約日	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%	将来契約日	2021-10-20	将来入居日	2022-04-20	将来金利主値	1.35%	将来金利控除	0.00%			
項目	診断項目	現在情報		将来情報		差額		備考					
		金額(万円)	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		96	-96							
⑤	年金 (60歳時ローン残額)		568		681	-113							
⑥	住宅資金贈与 (課税対象額/贈与総額)		0		300	-35	特別控除で計算						
	合計					-214	⑥は加算対象外						
[MSG26] 現在と比較する将来までの経過年数を入力													
借入: 毎月		借入: 年収		金利情報		すまいる保証		住宅資金贈与		贈与控除			
											計算		

『建時診断』ツール

- 第1話 自分たちが家が買えるの？
- 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 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 すまいる給付金って何？
- 第11話 住宅購入時に行う将来の相対策!? 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 住んでから分かる、お金いろいろ
- 第16話 増税後(消費税1.0%)は、いつ建てるのがベスト？



『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



『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 ^注	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

■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財力高懸になる七つの選択

- 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 結果支援
- ⑦ 社会貢献活動支援
- ⑧ 70歳まで収入があるように企業が資金提供

これを考えるようにするのは各企業の労使で決める

朝日新聞 2019.12.23

企業年金連合会サイト 高齢者雇用安定法

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) 1.32%
21年以上 9割以下最低金利

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)



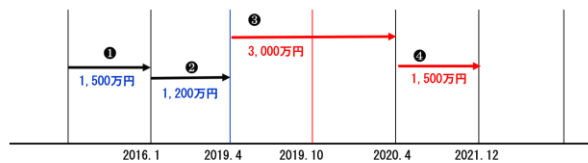
『建時診断』 解説原稿

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
■住宅資金贈与と税額	0万円	210万円	-210万円





『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。(v4.10)			
------	-------------	--	--	--	--	--	---------------------------------------	--	--	--

■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	<input checked="" type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 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	<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	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)	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		1,000		-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

The screenshot shows the LINE L Step manager interface. The left sidebar contains a navigation menu with the following 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, **メッセージ** (highlighted with a red circle), > 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, and ▼ 友だち属性. The main content area is titled 'トップ' and displays several statistics and management options. A table shows '有効友だち数' (75) and 'ブロック/友だち解除数' (9). Another table shows '1月のメッセージ送信数' (829) and '現在のプラン' (スタート). A '友だち数遷移' table shows data for 1月16日. A '最新情報' section contains two notices from 1月14日 and 12月21日. A blue banner at the bottom right says '各種お問い合わせはこちらをクリック!'.

ブラウザのアドレスバーには `manager.linestep.net` と表示されています。タブには「Lステップ」とあり、右上には「最小化」ボタンがあります。

ナビゲーションメニューには「メッセージ」が赤い円で囲まれています。その下に「シナリオ配信」があります。

トップ

友だちリストを開く

有効友だち数	ブロック/友だち解除数
75人 (友だち総数: 84人)	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

友だち数遷移

さらに詳しく 再読み込み

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!

『SNS配信』 LINE Lステップ シナリオ配信

The screenshot shows the 'LINE L-step' manager interface. The browser address bar is 'manager.linestep.net/line/content/55128/new'. The page title is '配信メッセージ登録 シナリオ名 : mhc_買取1'. The left sidebar has a menu with 'シナリオ配信' circled in red. The main content area has a '時刻指定' section with '1 日後 0:00' and '1 通目'. There is a '送信先を絞り込む' section with a dropdown menu set to 'タグで絞り込む'. Below this is a 'メッセージを送信する場合、送信後に' section with a dropdown menu set to 'シナリオを一時停止しない'. At the bottom, there is a row of tabs: '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'. The 'テキスト' tab is selected and circled in red. The '本文' field has a '必須' label and options for '[name]対応', '[友だち情報]対応', and '短縮URL対応'. On the right, there is a 'ツール' section with a 'PDFアップロード' button and a note about PDF compatibility.

配信メッセージ登録 シナリオ名 : mhc_買取1

時刻指定

● 時刻指定 1 日後 0:00

● 購読開始直後 1 通目

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

タグで絞り込む

下書きを開く

詳細条件で絞り込み

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

『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**

<input type="checkbox"/>	日数	時刻	本文	到達人数
<input type="checkbox"/>	開始直後	1 通目	テンプレート [name]さん、こんにちは。[会社名]工務店の今井です。	1人
<input type="checkbox"/>	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
<input type="checkbox"/>	開始直後	3 通目	【画像】	1人
<input type="checkbox"/>	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

11:25 2020/10/07

『SNS配信』 LINE Lステップ 一斉配信

The screenshot shows the LINE L-step management interface. The left sidebar contains navigation options, with '一斉配信' (Broadcast) circled in red. The main area displays a list of broadcast messages with columns for '複製' (Copy), '配信元' (Sender), '内容' (Content), '日時' (Date/Time), and '配信数' (Number of Recipients). A 'プレビュー' (Preview) button for one of the messages is also circled in red.

複製	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 総研の大有です。 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 総研の大有です。 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 総研の大有です。 ■『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 総研の大有です。 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 総研の大有です。		

各種お問い合わせはこちらをクリック！

『SNS配信』 LINE Lステップ 一斉配信

The screenshot displays the LINE L Step manager interface. On the left, a sidebar menu has '一斉配信' (Bulk Send) highlighted with a red circle. The main area shows a message template with a red circle around the video and webinar links. Below the template, a table lists sent messages with another red circle around the video and webinar links.

Message Template:

[name]さん、こんにちは。
C S I 総研の大有です。

- 『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。

動画のご案内
<https://youtu.be/s47Cwi038pk>

Webセミナーのご案内
<https://csi-slab.com/3439-2/>

Sent Messages Table:

送信日時	メッセージ内容	ステータス	操作
2020-10-06 14:44:41	動画のご案内	34	削除
2020-09-17 11:44:55	Webセミナーのご案内	34	削除
2020-09-15 12:38:13	動画のご案内	35	削除
2020-09-08 09:59:31	Webセミナーのご案内	35	削除

Analytics Summary:

項目	訪問数	人数	クリック数
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)

『SNS配信』 LINE Lステップ 一斉配信

The screenshot shows the LINE L-step manager interface. The user profile for '大高英則' (Takahashi Eiji) is visible, with a red circle around the name. The broadcast list shows two items: '動画のご案内' (Video Introduction) and 'Webセミナーのご案内' (Web Seminar Introduction). The '動画のご案内' item has 1 click, and the 'Webセミナーのご案内' item has 0 clicks. A red circle highlights the 'メンバー訪問状況' (Member Visit Status) column, which shows '1回クリック (送信から 10秒後)' for the video item and '0回クリック' for the seminar item.

大高英則

ホーム シナリオ配信 タグ 友だち情報(未分類)

基本 友だち情報

表示操作 非表示 ブロック

★ 友だち情報

★をつけた友だち情報が表示されます

対応マーク 未確認

ユーザー 大高英則 (csislab)

URLクリック測定 ※統計情報は反映までに時間がかかる場合がございます JS・リダイレクト設定

サイト

メンバー訪問状況

動画のご案内 1回クリック (送信から 10秒後)

Webセミナーのご案内 0回クリック

クイック返信

個別返信

クイック送信 送信 × 閉じる

まずは、『住宅Web営業』オンライン研修を受講して下さい！

■ 『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』



『SNS見込客育成』プロジェクト！

『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！



(講師紹介)
株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高 英則
研修実績：会費300社以上

講座1：『住宅Web営業』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動画配信。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。

- ※【ステップ】：月額2,980円（税込）～（オプション）
- ※【アニメ動画】16本：初月5万円（税別） 十月額1万円（税別）（オプション）

講座2：『建時診断』解説（建売客の4項目を解説！）

- いい土地が見つからない！ ●土地はあるので急がない！（譲渡等）
- 建売後はゆっくり考えたい！ ●子供の小学校の入学時に考えたい！

住宅ローン、金利、年金等を考慮した「5つのリスク」を解説することで、お客様が自ら『早期購入が望ましい！』ことに自ら気付く。

※【建時診断】7-8：年間使用料1万円（税別）※【建時診断】研修受講者にLINEが配信された16本動画

項目	見込客数	見込客単価	見込客単価	見込客単価	見込客単価	見込客単価	見込客単価	見込客単価	見込客単価
見込客単価	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円
見込客単価	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円
見込客単価	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円
見込客単価	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円	1,000円

FAX:0852-35-5081

連絡先 携帯：090-3748-1327 大高
メール：otaka@csi-slab.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です。

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CSI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。