

「集客（良質）に悩む」工務店経営者の方へ

『住宅Web営業（エリア制）』オンライン研修 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事前に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（standalone版）』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）』オンライン研修の解説をしています。

※エリア制の為、ご希望の場合はお早めにお申し出ください。

※「オンライン研修」にお申込み頂いた方に『建時診断（Web版）』進呈！（10社限定）

➡「[ご案内&申込](#)」



株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高英則