



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！

■ 『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』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！

■ 『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

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)』

活用1

『アニメ動画』 LINEの自動配信 (1話ずつ公開)



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



活用2

『アニメ動画』専用サイト (全16話公開)

Screenshot of the website imaik.jp. The page features a navigation menu, contact information for Imai (newspaper-style real estate agency), and various service highlights. A red circle highlights a video thumbnail titled "マイホーム購入前にみんながきになるお金のギモン" (Financial concerns everyone has before buying a home).

Screenshot of the website myhome-channel.com. The page is dedicated to the "マイホームチャンネル" (My Home Channel) video series. It includes a video player and a list of 16 episodes. A blue arrow points from the highlighted video on the left page to this page.

Video player interface for the "マイホームチャンネル" series. The player shows a play button and a "全16話配信!" (All 16 episodes available!) notification. Below the player is a list of 16 episodes with titles such as "自分たちに家が買えるの?" and "増税後(消費税10%)は、いつ建てるのがベスト?". A red circle highlights a promotional box at the bottom right.

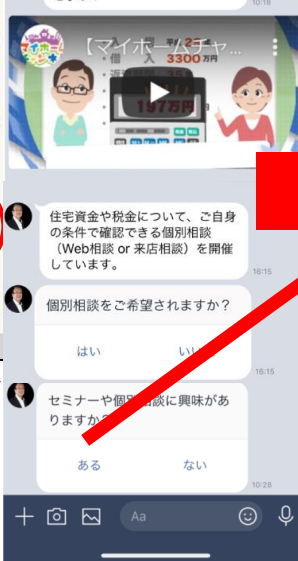
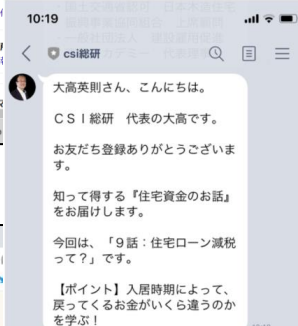
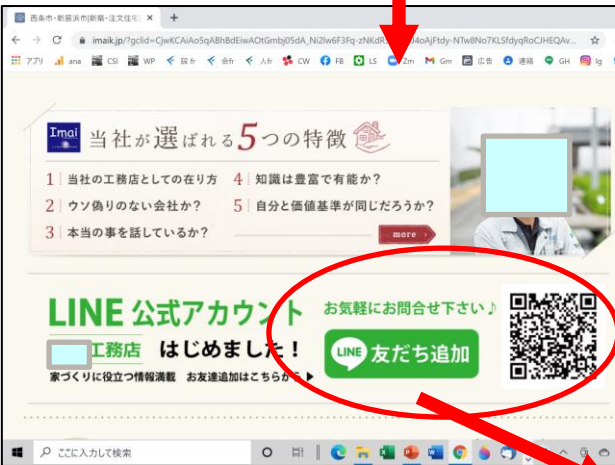
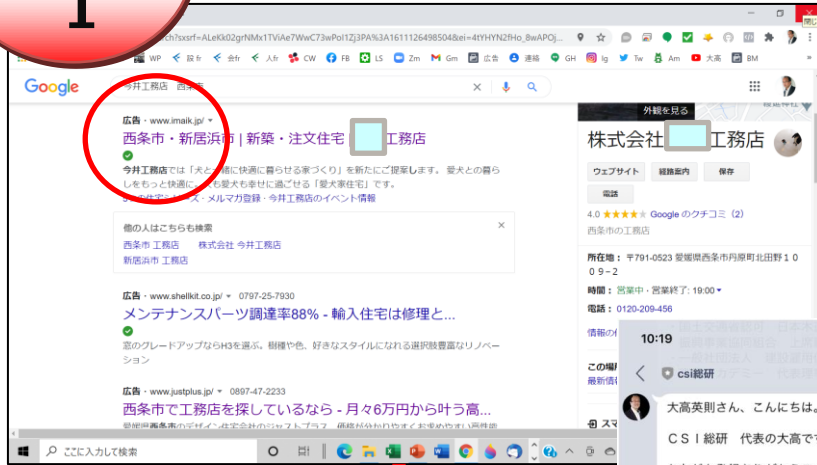
バーナー

相談会へのLP

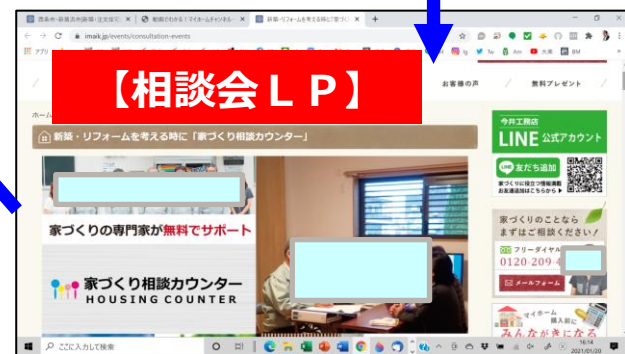
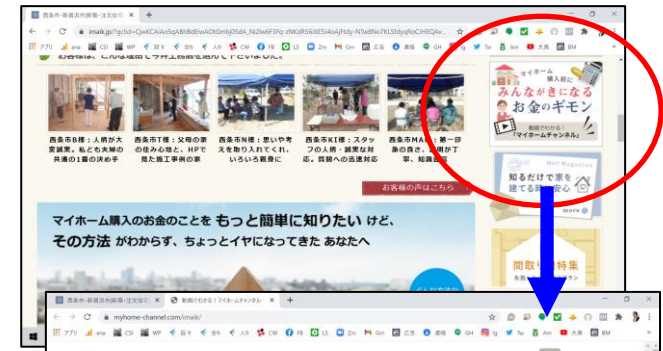
今の家づくりの進め方で、
うまくいっていますか?
家づくりの専門家が無料でサポート
家づくり相談カウンター
今すぐ、相談してみる!

事例 1

リスティング広告



【相談会】

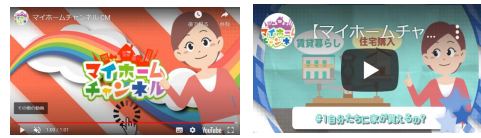


※相談会への2つの導線

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



【S2】『SNSシナリオ』自動配信

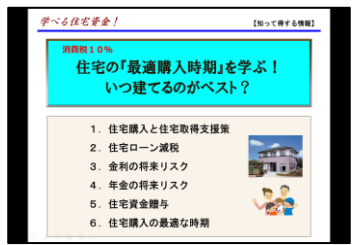
アニメ動画 (16本)

★自社商品に合う良質客を集める+αの信

個別相談のご案内 (プレビュー)

Web相談、又は予約制面談

【S5】『建時診断』の解説とシミュレーション



【S3】Web相談



【S4】『予約制』面談



- 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？

住宅ローン減税

【建時診断】住宅ローン減税

「最適購入時期」の診断

1年後の購入が、214万円の“損”

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)	
① 消費税 (消費税/消費税)	240	240	0	
② ローン減税 (給付金/ローン減税)	50	0	-50	
③ ローン返済 (毎月返済額/総返済額)	9.7	4.109	-5.591	
④ 借入 (入居までの家賃/借入)	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/利額)	0	300	-300	
合計			-214	特例控除で計算 ⑥は加算対象外

『建時診断』ツール



『建時診断』解説原稿 (全11頁)

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

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)					
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



1. 『建時診断』シミュレーション

『住宅FP』を活用した「リスク分析」を実施することで、最適な購入時期を診断



2. 『建時診断』の解説

『最適な購入時期』を判断するための住宅資金や税金の概要と事例について解説



3. 『建時診断』の事例

SNSで配信する「知って得する」住宅資金や税金の概要と事例のテキストを収録



4. 『住宅資金や税金』のQ&A

住宅購入を検討中の方からの住宅資金や税金に関する質問（工務店経由）と回答を収録

21:36 csi-slab.com

『建時診断』
住宅ローン減税

①住宅ローン減税

新築は2021年9月30日までの契約で、かつ2022年12月31日までの入居が控除期間13年、それ以外は10年。減税額の事前確認が必要。

『建時診断』
すまい給付金

②すまい給付金

目安として年収からすまい給付金を計算する。新築は2021年9月30日までの契約で2022年12月31日までの入居が対象。

『建時診断』
住宅資金贈与

③住宅資金贈与

省エネ等住宅は1,500万円、一般住宅は1,000万円が非課税限度額。2021年12月31日までの契約が対象。超過で贈与税発生。

21:36 csi-slab.com

『建時診断』
将来の家賃負担

④将来の家賃負担

現在の家賃と賃貸暮らしを継続する年数から将来の家賃総額を算出する。次にその家賃総額がいくらの住宅ローンにあたるのかを計算する。

『建時診断』
将来の金利負担

⑤住宅ローンの返済額

借入金額、返済期間、金利から毎月返済額と総返済額を計算する。次に金利が変動した場合の毎月返済額と総返済額を計算する。

『建時診断』
将来の年金負担

⑥住宅ローンと年金制度

60～65歳の5年間は無年金。60歳時点より年収が下がることが予測される。60歳時点の住宅ローンの残債を確認する必要がある。

21:33 csi-slab.com

『建時診断』
住宅ローン減税

住宅ローン減税で戻ってくるお金を計算する。

【基本情報】

年齢 (歳)
30

配偶者の有無 (0:なし、1:あり)
1

一般扶養親族 (人) 16～18歳、又は23～69歳
0

特定扶養親族 (人) 19～22歳
0

年収 (万円)
420

8:25 csi-slab.com

借入金額 (万円)
3000

返済期間 (年)
35

住宅区分 (1:一般、2:省エネ等)
1

建物価格 (万円)
2400

【変動情報】

契約日 (yyyy/mm/dd)
2021/05/14

入居日 (yyyy/mm/dd)
2021/05/14

金利 (%) 例) 1.31%▶131%
136

住宅ローン減税 (万円)
223.0

計算

『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 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**, > シナリオ配信 (highlighted with a red circle), > 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: '有効友だち数' (75人, total 84), 'ブロック/友だち解除数' (9人, 10.7%, total 13), and '1月のメッセージ送信数' (829 messages remaining). A 'スタート' button is visible for the current plan. A table shows '友だち数遷移' (Friend Count Migration) for 1月16日, with 0 previous day ratio, 0 registrations, 0 blocked, and 75 effective friends. 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!'.

『バック配信』により送信数を削減できる！

『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

新規メッセージ登録 テンプレートから追加 シナリオ

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。[会社名]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

編集 挿入 コピー プレビュー 別窓 テスト 削除

纏めて1パック!

ここにして検索

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 the message dated 2020-09-15 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 総研の大大提高です。 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 総研の大大提高です。 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 総研の大大提高です。 ■『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 総研の大大提高です。 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 総研の大大提高です。		

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' (Mass Broadcast) highlighted with a red circle. The main content 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 '動画のご案内' (Video Introduction) row.

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

Message Statistics:

サイト	このテンプレート
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 browser address bar displays `manager.linestep.net/line/detail/13915618`. The page title is "Lステップ". The user profile is for "大高英則" (Takahashi Eiji), which is circled in red. The left sidebar contains navigation options, with "友だちリスト" (Friends List) also circled in red. The main content area shows the user's profile details, including "基本" (Basic) information like "表示操作" (Display Operation) with "非表示" (Hide) and "ブロック" (Block) buttons, and "友だち情報" (Friend Information). Below this is a "ユーザー 大高英則 (csislab)" section with "URLクリック測定" (URL Click Measurement) and "JS・リダイレクト設定" (JS Redirect Settings). The "メンバー訪問状況" (Member Visit Status) table is circled in red and contains the following data:

サイト	メンバー訪問状況
動画のご案内 め... https://youtu.be/s47Cwi038pk	1回クリック (送信から 10秒後)
We bセミナーのご案内 https://csi-slab.com/3439-2/	0回クリック

At the bottom of the interface, there are buttons for "クイック返信" (Quick Reply), "送信" (Send), and "× 閉じる" (Close).

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) ~~1名以上~~ ★【特典1】

※『建時診断 (standalone版) 』 ツール付、年間保守11,000円 (税込)

※『建時診断 (Web版) 』進呈 ★【特典2】

■ 『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)~~ ~~1名以上~~ 半額：27,500円 (税込) ★【特典3】

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)


■ 工務店様へ渡して頂きたい『提案資料』

(「CSI総研」で検索「CSI情報」コーナーの項番11「特別企画」参照)

「個別オンライン説明会」のご案内

「集客」と「契約」の効率を高めたい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～



集客と契約の効率を高める！
住宅Web営業
自社商品に合う見込客を育成する方法（公開）
株式会社CSI総合研究所

- 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。
- 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。
 - 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！
- 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。
- 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。

※オンライン説明会の申し込みは、工務店経営者、又は事業責任者でお願いします。
※オンライン研修のお申込みをされた工務店様には、『建時診断（Web版）』を遠慮致します。
※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。

「ご案内＆申込」  株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高英則

「オンライン研修」申込書

「住宅資金の話」は、集客と契約のフックになる！ 【特別企画】

『住宅Web営業』^(エリア制) 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営業』の解説

(1) 『住宅Web営業』の概要と運用事例について解説。
(2) 『住宅Web営業』を支援する以下のオプションツールの概要を解説。

- ※1アニメ動画（住宅FP編）16本：初期55,000円（税込）⇒月額27,500円（税込）+ 月額11,000円（税込）
- ※2LINE環境：Lステップ（アニメ動画自動配信）：月額2,980円（税込）

【住宅Web営業】：LINE環境で住宅資金や税金の概要と事例を収録したアニメ動画を自動配信。更に建物、人、土地、イベントの情報等、自社の特色を配信することで、建物に合うお客様が自ら相談に来成し契約効率を高める営業手法。

【講座2】『建時診断』の解説

(1) 『建時診断』解説原稿の解説＆実演＆演習
(2) 『建時診断』ツールの解説＆実演＆演習

- ※『建時診断』7-1：年間11,000円（税込）

【建時診断】：税金、金利、年金等を考慮した「5つのリスク分析」を実施することで、お客様が自ら「早延購入のメリット」に気付く診断シミュレーション。（先延ばしの4理由を解説）

- いい土地が見つからない
- 土地はあるので急がない！（築替え等）
- 新型コロナが収束したら考える
- 子供の小学校の入学時に考えたい！





（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：全国200社以上

オンライン無料説明会 

『住宅Web営業』の研修を解説 [「案内＆申込」](#)

【オンライン研修申込書】 FAX:0852-35-5081 問合せ先メール otaka@csi-slab.com

申込日	令和 年 月 日	※ 建時診断Web版 送呈！
研修日	令和 年 月 日（1日研修）	※お申込FAXを確認後研修日間の連絡をさせていただきます。
研修費用	132,000円（税込）/人 ※支払項目：研修日の1営業日前	申込人数： 名 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	

株式会社CSI総合研究所 平600-0860 鳥取県松江市長浜町10-24

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。

『住宅Web営業』オンライン研修 **(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。