



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

■ 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 自分たちに家を買うの？

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

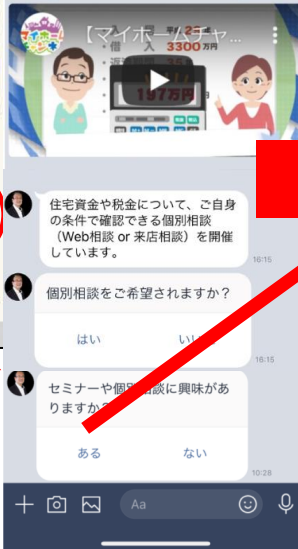
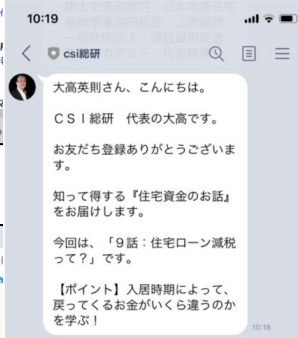
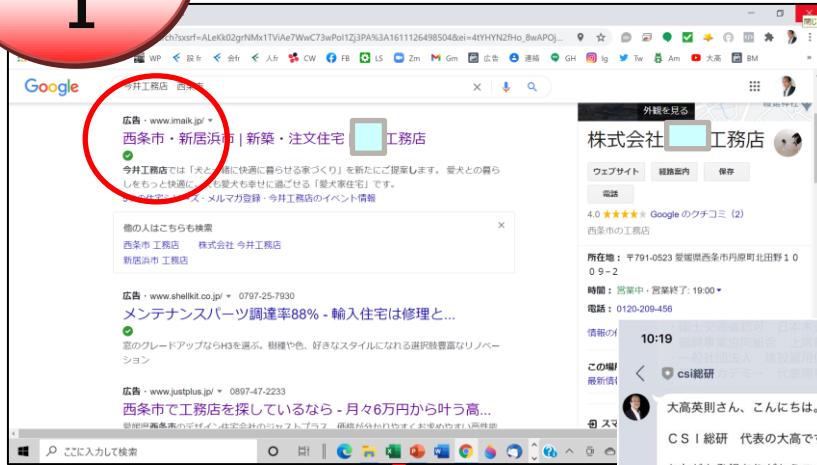
相談会案内



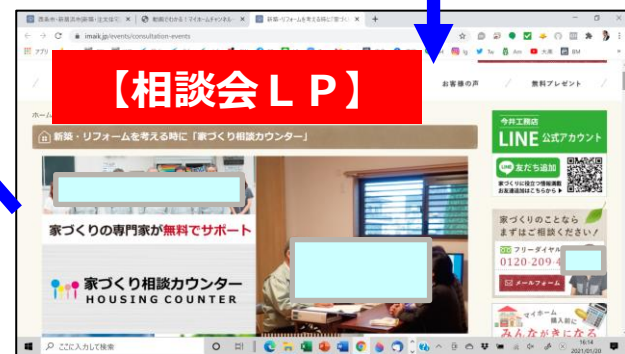
相談会申込

事例 1

リスティング広告



【相談会】



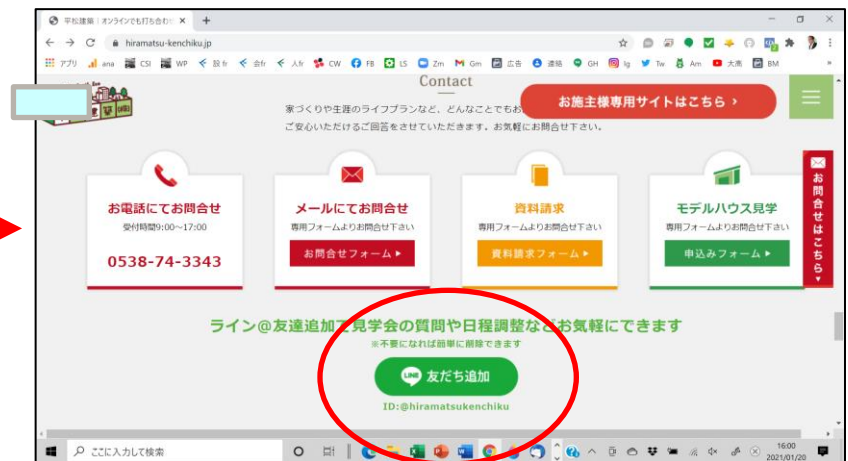
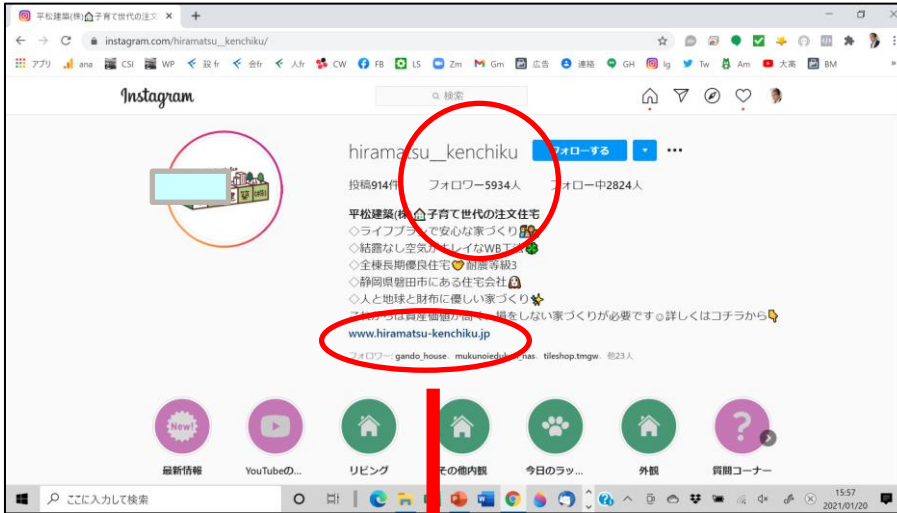
※相談会への2つの導線

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 (@kodakumi0520)**, dated 2020年4月2日. The tweet text reads: "マイホーム購入に関するお金の疑問を動画で解説! LINEお友達登録で全話視聴できます。 lin.ee/2RmVx7G".

The video player shows an animated video titled "マイホームチャンネルCM" with a duration of 0:09 / 1:01. The video content includes a woman pointing to various financial terms: "税金" (Tax), "固定資産税" (Fixed Asset Tax), "ローン" (Loan), "住宅ローン" (Mortgage Loan), "減税" (Tax Reduction), "頭金" (Down Payment), and "すまい給付" (Home Grant). A red circle highlights the URL lin.ee/2RmVx7G in the tweet text, with a red arrow pointing to a QR code in a separate window.

The QR code window is titled "LINE" and contains the text: "QRコードでLINEのお友だちを追加" and "LINEアプリをダウンロード" (Download the LINE app).

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下さい <https://www.myhome-channel.com/site/住まいは一生に一度の大きな...> @youtube.com".

The bottom part of the image shows a website for "Bell home 鈴木工務店" with a video player showing a family scene. The website header includes "トップページ", "3つのコンセプト", "新築プラン", "リフォーム", "不動産", and "会社概要". The video player has a "YouTube" logo in the bottom right corner.

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

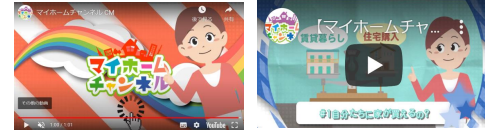
ポストインが

来店者への案内
(展示場、見学会)

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



アニメ動画 (16本)
★自社商品に合う良質客を集める+αの信

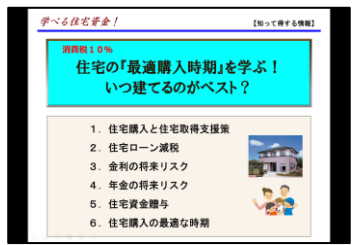
【S3】Web相談



【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



「最速購入時期」の診断									
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)					
① 消費税 (消費税/消費税)	10%	240	10%	240	0				
② ローン減税 (給付金/ローン減税)	50	175	0	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	-33				
④ 償還 (入居までの家賃総額)	0	96	0	96	-96				
⑤ 年金 (60歳以降/年金)	0	588	0	681	-111				
⑥ 住宅資金贈与 (課税対象額/贈与総額)	0	0	300	35	-35	特例控除で計算			
合計					-214	⑥は加算対象外			

『建時診断』ツール

- 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 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10%)は、いつ建てるのがベスト？



『建時診断』 解説原稿の一部

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

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

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 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** (circled in red), > 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: manager.linestep.net

ナビゲーションメニュー:

- > 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

メインコンテンツ:

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

現在のマーク別人数

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!

『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', with 'テキスト' circled in red. The '本文' field has a '必須' label and tags for '[name]対応', '[友だち情報]対応', and '短縮URL対応'. A 'ツール' section on the right includes 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 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, > シナリオ配信, > 一斉配信 (circled in red), > 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.

The main content area displays a list of broadcast messages with the following columns: 編集 (Edit), 配信元 (Sender), 内容 (Content), 日時 (Date/Time), and 配信数 (Number of Recipients). The messages are as follows:

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。		

At the bottom right of the interface, there is a blue button that says "各種お問い合わせはこちらをクリック！" (Click here for various inquiries!).

『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 navigation menu is visible with the '一斉配信' (Bulk Send) option highlighted in red. The main content area shows a message template for a LINE message, with the video link and the webinar link highlighted in red. Below the template, a table lists the status of sent messages, with the first two rows also highlighted in red.

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ID	ステータス	操作
2020-10-06 14:44:41	34	成功	削除
2020-09-17 11:44:55	34	成功	削除
2020-09-15 12:38:13	35	成功	削除
2020-09-08 09:59:31	35	成功	削除

Analytics Summary:

項目	訪問数	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 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 Eino), 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 name and system name, and "友だち情報" (Friend Information) which is currently empty. Below the profile, there is a "メンバー訪問状況" (Member Visit Status) table with two entries, both circled in red:

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 page, there are buttons for "クイック送信" (Quick Send), "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）~~ **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）

『申込書』

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。

『住宅資金の話』は、集客と契約のフックになる！ 【無添加住宅代理店様向け】

『住宅Web営業』 (エリア制) **オンライン研修**

「建物に合う良質客」が自从来店し、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。
 ※『アニメ動画 (住宅FP編)』16本：初回55,000円 (税込) →半額27,500円 (税込) + 月額11,000円 (税込)
 ※『LINE連携：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連携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店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&演習
 (2) 『建時診断』ツールの解説&演習
 ※『建時診断』9+4：年間11,000円 (税込)

『建時診断』：税制、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「早期購入のメリット」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！ ◎土地はあるので敷がない！ (建時平等)
 ◎新型コロナウイルス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 C S I 総合研究所
代表取締役 大高英則
研修実績：全国200社以上

建時診断 Web版

オンライン無料説明会

『住宅Web営業』お申し込みを解説
→「案内&申込」

事例
『1年』先延ばし
→434万円の差

【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を印刷後日情報等の連絡を怠らせて頂きません。	
研修費用	132,000円 (税込) /人	申請人数： 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 C S I 総合研究所 〒690-0900 鳥取県松江市西法吉町18-24