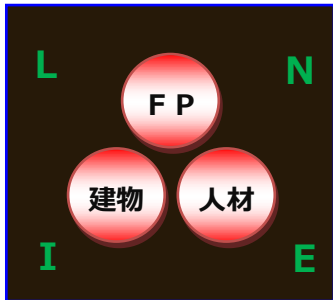




CSI 総研
創造 & 解決 & 誠実

『まだ先客』を感謝の『今すぐ客』へ！

『住宅Web営業』 オンライン研修 (エリア制)



【効果】

ホームページは見るが、

「来場予約」はしない 『まだ先客』

☞相談に訪れ、

「早期契約」のメリットに気付く！



【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

解説動画
はこちら！☞



【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)

『行政システム』の企画・開発SE (兼マネージャー)

■ 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)

『住宅FPソフト』を開発し、消費者セミナー、個別相談を実施

■ 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)

『住宅営業実務強化』研修を実施



株式会社CSI総合研究所

代表取締役 大高英則

血液型 : AB型

趣味 : 読書



【 根拠 】

『住宅資金や税金の話』が、集客と契約のフックになる！

- ① 施主は、「**なにがわからないか**」がわからない！
- ② 『**ある情報**』を伝えると『**気になること**』が生じる！
「住宅資金や税金」の概要と事例
しかし、直ぐ工務店に相談に行くことは少ない。
- ③ 『**2つのこと**』を伝えると、相談に行きたくなる！
「好感&信頼」の相談員
「素敵&安心」の建物を作る工務店
- ④ 『**先延ばしのリスク分析**』で早期契約のメリットに
施主が気付く！



アニメ
動画

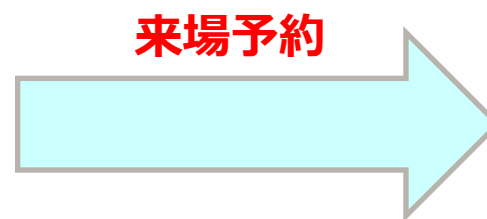


LINE



建時
診断

■HPからの「来場予約」は何パーセント？



+

『アニメ動画（住宅資金編）全16話』（CM版）



+



「友だち追加」で「本編」を無料で視聴できます！

早期契約へ

【工務店HP】

来場
予約

HPは見るが
「来場予約」は
しない

まだ
先客

① QRコード付チラシを見せて
「友だち追加」へ！



② 『アニメ動画 (CM版)』を
見せて「友だち追加」へ！



(CM版 1分)

「友だち追加」で本編16話が
無料で視聴できます！の文言

『気になる』お金の話
(#1~16) 各3分



相談会

- S1 『アニメ動画 (住宅資金編)』を自動配信
↳ 「気になること」が生じる！
- S2 『建物&人&土地&イベント』を随時配信
↳ 「好感&安心」で相談へ！

『先延ばし』リスク分析



③ 建時診断(Web版)』

『早期契約』のメリット
に気付く！

【方法】

(1) 『アニメ動画（住宅資金編）』（全16話）

- HPのバナーから「専用サイト」（全話公開）
- HPのLINE「友だち追加」（1話ずつ配信）
 - ① HPに「CM版」を掲載
 - ② 「友だち追加で本編を無料視聴！」の文言掲載
 - ③ LINEの「友だち追加」を掲載
 - ④ アニメ動画の「本編」をLINEで1話ずつ自動配信
 - ⑤ 「建物」と「人」の情報をLINEで随時配信

(2) 『建時診断（Web版）』

『先延ばしのリスク分析』を実施

■ 『専用サイト』 で本編全16話を公開



- 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 住宅購入時に行く将来の相続対策!? 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 いつ建てるのがベスト？



家づくりのお悩みを解決！
資金計画相談会
お申し込みは無料！
5h 6h 12h 13h 19h 20h 26h 27h
ご予約はこちらから

■ 『LINE』で本編を1話ずつ配信



総合診断
基本情報、住宅資金、物件価格、現在情報、将来情報を入力後、診断結果を確認

①LINEの「友だち追加」

②アニメ動画（住宅資金編）を1話ずつ、自動配信

③建物と人（+土地、イベント）を随時配信

③相談会を案内

④『建時診断（Web版）』

「金のアポ」

■ 『まだ先客』の『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』で、今契約と将来契約を比較。

- ①住宅ローン減税（契約日、入居日）
- ②すまい給付金（契約日、入居日）
- ③住宅資金贈与（契約日）
- ④家賃負担
- ⑤住宅ローンと将来金利の上昇リスク
- ⑥住宅ローンと年金リスク（60歳時の残債）

∴「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。



機能4つ



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

『CSIクラブ』とは

CSIクラブは、自社の建物に合う良質客を集め、契約効率を高める『住宅Web営業』の活用を支援しています。

『不易流行』という言葉があります。住宅営業の進め方も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。

株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高英則

PC
ipad
iphone



総合診断

住宅ローン減税、金利負担、年金負担、入時期を診断する。

総合診断



①住宅ローン減税

注文住宅は2021年09月30日（分譲住宅等は11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。



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。注文住宅は2021年09月30日（分譲住宅等は11月30日）までの契約で2022年12月31日までの入居が対象。



③住宅資金贈与

省エネ等住宅は1,000万円以内、非課税限度額。2021年12月31日までの入居が対象。

個別診断



④賃貸住まいの

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住宅ローンにあたるのかを計算する。



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。



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。

■ まだ先客、躊躇客、中断客の対策ツール



【物件価格】

建物価格 (万円)
2400土地金額 (万円)
1200諸経費 (万円)
400物件価格 (万円)
4000

物件価格

【現在情報】

契約日 (yyyy/mm/dd)
2021/06/15入居日 (yyyy/mm/dd)
2021/12/15金利 (%) 例) 1.31%
1.35

現在情報

【将来情報】

契約日 (yyyy/mm/dd)
2022/06/15入居日 (yyyy/mm/dd)
2022/12/15金利 (%) 例) 1.35%
1.4%経過年数 (年)
1経過月数 (ヶ月)
0

将来情報

総合診断

基本情報、住宅資金、物件価格、現在情報、将来情報を入力後、診断結果を確認

【基本情報】

年齢 (歳)
30家賃 (円)
75000年収 (万円)
420

基本情報

【住宅資金】

自己資金 (万円)
200住宅資金贈与 (万円)
300借入金額 (万円)
3500毎月の返済額 (万円)
10.46住宅資金 (万円)
4000

住宅資金

例) “1年先延ばし”で265万円の“損”

【総合評価】 (金額:万円)

	【現在】	【将来】	【差額】
ローンの 実質負担	4,120	4,385	265

【評価根拠】 (金額:万円)

	【現在】	【将来】	【差額】
ローンの 返済総額	4,393	4,429	36

	【現在】	【将来】	【差額】
ローン減 税	223	175	48

	【現在】	【将来】	【差額】
すまい給 付金	50	0	50

	【現在】	【将来】	【差額】
贈与税	0	35	35

	【現在】	【将来】	【差額】
家賃負担	0	96	96

【参考情報】 (金額:万円)

	【現在】	【将来】	【差額】
60歳時の 残債	606	728	122

	【現在】	【将来】	【差額】
ローンの 毎月返済	10.46	10.55	0.09

診断結果

有効友だち数 94人 (友だち総数: 107人)

ブロック/友だち解除数 13人 (12.1%) (相手から: 8人、自分から: 5人)

7月のメッセージ送信数

送信可能数	現在のプラン
残り 1000 通	スタート

アップグレードする

回答 mhc回答_個別相談

7月10日~	0回答 (0人)	累計: 14回答 (4人)
1月12日 13:28	Yukio Mori	

チャット

【留意事項】

- ① Lステップの使用目的は、アニメ動画のシナリオ配信、建物と人情報等の一斉配信です。
- ② 初期登録、シナリオ配信、一斉配信はアニメ動画契約後にサポートします。
他操作はLステップのチャット、プロフィール(株)の研修(無料&有料)をご検討下さい。
- ③ 『パック配信』により送信数を削減できます。
- ④ 個別相談の申し込みは、トップ画面で確認できます。

The screenshot displays the LStep web management interface. The browser address bar shows the URL `manager.linestep.net/line/content/55128/new`. The page title is "配信メッセージ登録" (Distribution Message Registration) for the scenario "シナリオ名: mhc_買取1". A large red circle with the text "シナリオ配信" (Scenario Distribution) is overlaid on the page. The interface includes a sidebar with navigation options, a main content area with form fields for distribution timing and conditions, and a bottom taskbar with various application icons.

シナリオ配信

【留意事項】

『シナリオ配信』は、テキスト、画像等、個別に「〇〇通目」毎に設置

工務店_レンタル_v1.1 配信メッセージ

新規メッセージ登録 テンプレートから追加 一括プレビュー 一括テスト

状態: 配信中

日数	時刻	到達人数
開始直後	1 通目	1人
開始直後	2 通目	1人
開始直後	3 通目	1人
開始直後	4 通目	1人

【注意事項】

『住宅Web営業』 オンライン研修を受講されると、
アニメ動画（住宅資金編）全16話を自動配信する『シナリオ』を進呈！

The screenshot shows the L Step web management interface for mass distribution. The browser address bar is `manager.linestep.net/magazine/new`. The page title is "一斉配信 (新規)". A large red circle with the text "一斉配信" is overlaid on the screen.

1. 送信先を設定

- 友だち全員に配信する
- 友だちを絞り込んで配信する

2. 配信日時設定

- 登録後すぐに配信する
- 配信日時を指定する

3. 配信メッセージ設定

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** 短縮URL対応

名前 | 友だち情報 | 回答フォーム | 配信日 | その他

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

The screenshot shows the 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 (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 (ヘータ), 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 records. The records are as follows:

操作	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。	プレビュー	2020-10-06 14:44:41	34	削除
コピー	タグR0	表示	新しい解群動 【 C S I 総研の大有です。	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。	プレビュー	2020-09-15 12:38:13	35	削除
コピー	タグR0	表示	■『住宅Web営業』の使... [name]さん、こんにちは。 C S I 総研の大有です。	プレビュー	2020-09-08 09:59:31	35	削除

A large red circle with the text "配信結果" (Broadcast Result) is overlaid on the center of the screen. A red circle highlights the "プレビュー" (Preview) button for the second record. Another red circle highlights the "一斉配信" (Mass Broadcast) menu item in the left sidebar. A blue banner at the bottom right of the interface contains the text "各種お問い合わせはこちらをクリック!" (Click here for various inquiries!).

The screenshot shows the L-step manager interface for a message distribution. The main content area displays a message to be sent to '[name]さん'. The message text includes a greeting, a reference to a video about '住宅Web営業' (Real Estate Web Business), and a link to a YouTube video. Below the message, there is a table of analytics for the distribution. A red circle highlights the analytics for the selected template.

Message Content:

[name]さん、こんにちは。
CSI総研の大高です。

■『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。

★『新作動画』のご案内です。
<https://youtu.be/s47Cwi038pk>

★Webセミナー（無料）開催中！
<https://csi-slab.com/3439-2/>

Analytics Table:

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
このテンプレート	9人訪問 / 35人 (計11クリック)	
3439-2 csi-slab.com	4人訪問 / 35人 (計4クリック)	

Background Message List:

日時	配信数	削除
2020-10-06 14:44:41	34	削除
2020-09-17 11:44:55	34	削除
2020-09-15 12:38:13	35	削除
2020-09-08 09:59:31	35	削除

ブラウザのアドレスバー: manager.linestep.net/line/detail/13915618

管理者: 大高英則 (管理者)

Lステップ

メニュー: > トップ, ★ 1対1トーク, > 友だちリスト, > トーク一覧 (4), > 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, > 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, > タグ管理, > 友だち情報欄管理

ユーザー: 大高英則

タブ: ホーム, シナリオ配信, タグ, 友だち情報(未分類)

基本

表示操作: 非表示, ブロック

対応マーク: 未確認, 変更

本名: 未登録, 編集

システム表示名: 未登録, 編集

個別メモ: 未登録

友だち情報

★をつけた友だち情報が表示されます

タグ

★をつけたタグが表示されます

タイムライン, リマインダ

個別返信, クイック返信

ユーザー: 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

【住宅Web営業02】コロナ禍で集客問題を解決し、契約効率を高め... https://youtu.be/s47Cwi038pk	1回クリック (送信から 10秒後)
3439-2 csi-slab.com https://csi-slab.com/3439-2/	0回クリック

クイック送信, 送信, × 閉じる

【工務店HP】

来場
予約

HPは見るが
「来場予約」は
しない

まだ
先客

① QRコード付チラシを見せて
「友だち追加」へ！



② 『アニメ動画 (CM版)』を
見せて「友だち追加」へ！



LINE 友だち追加

気になる
ことは？

～『気になる』お金の話～
(#1～16)



相談会

- S1 『アニメ動画 (住宅資金編)』を自動配信
↳ 「気になること」が生じる！
- S2 『建物&人&土地&イベント』を随時配信
↳ 「好感&安心」で相談へ！

～『先延ばし』のリスク分析～



診断
結果

③ 建時診断(Web版)』

『早期契約』のメリット
に気付く！

■ 『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

※「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)』

2,980円 (税込) /月～ (1ヶ月無料、契約後3ヶ月解約不可)

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。

『住宅資金の話』は、集客と契約のフックになる!

『住宅Web営業』 (エリア制)
オンライン研修

HPを見るが「来場予約」をしない「まだ先客」が訪れ早期契約のメリットに気付く

【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』を支援するオプションツールの概要を解説。
※『アニメ動画 (F編)』16本 : 初期55,000円 (税込) + 月額11,000円 (税込)
※『LINE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取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』原稿の解説&実演&演習
(2) 『建時診断』サルの解説&実演&演習
※『建時診断』サル : 年間11,000円 (税込)

『建時診断』 : 税制、金利、年金等を考慮した「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」に気付くシミュレーション。

(先延ばしの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 新型コロナが収束したら考える!
- ④ 子供の小学校の入学期に考えたい!



(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

住宅Web営業
解説動画



『住宅Web営業』WiFi説明会
→ 『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	
研修日	令和 年 月 日	※お申込FAXを確認後日程調整の連絡をさせていただきます。
研修費用	132,000円 (税込) /人 ※支払期日 : 研修日の1営業日前	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	