



CSI 総研
創造&解決&誠実

『まだ先客』を **感謝** の『今すぐ客』へ！
(**& 高額住宅化**)

『住宅Web営業』



ホームページからの

「来店予約」 10組中 **3**組

「契約効率」 10組中 **4**組

「建物価格」 **1,500**万円Up!

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】

Creative Solutions Integrity

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
部活動：テニス
課題：課題解決手法の普及



【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マネージャー)

■国土交通省認可 (日住協)

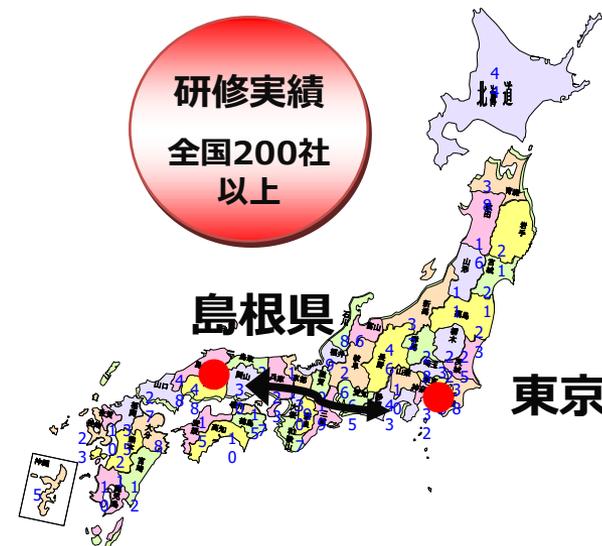
日本木造住宅振興事業協同組合 上席顧問

『住宅FPツタ』を開発し、消費者セミナー、個別相談を実施

■一般社団法人 (ACGIA)

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



■ 皆さんも、聞かせて下さい！

(話せる内容のものだけで良いですので、、、)

① お名前、血液型、趣味、部活動

② 仕事上、一番気になっている課題

お一人、**28秒**以内でお願いします。

■ 工務店（研修先）の課題

- ① ホームページからの**来店予約**を増やしたい！
- ② 低価格住宅から**高額住宅**にシフトしたい！
- ③ 接客時の**ヒアリング不足**で効果的な提案ができない！
- ④ 希望条件を完全に満たす土地がなく**中断客**が生じる！
- ⑤ 集客は安定してあるがその後の**契約効率**が悪い！
- ⑥ **SNS**の発信が続かない！
- ⑦ **贈与**の相談は苦手な為避けている！
- ⑧ **資金相談**は外部に委託しているが自社で実施したい！

■ 解決根拠：『お金の話』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」な建物を作る工務店

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！

⑤ 『住まい方』と『相続税』診断で、

「住宅資金贈与」の必要性に気付く！



顧客
育成



顧客
育成



建時
診断



相続
診断

■ 『住宅Web営業』

(A) 『顧客育成』 (来場予約) *

(B) 『建時診断』 (契約効率) *
(たてどき)

(C) 『相続診断』 (建物価格)



(A) 『顧客育成』



アニメ動画（住宅資金編）

- ・ 本編（全16話、各3分）
- ・ **CM版**（1分）



LINE（**Lステップ**）

- ・ アニメ動画の自動配信
- ・ **人、建物**等の情報の随時配信

公開方法(1/2) 『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！
5月 5日 6日 12日 13日 19日 20日 26日 27日
ご予約はこちらから

公開方法(2/2) 『LINE』で本編を1話ずつ配信

【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！



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！

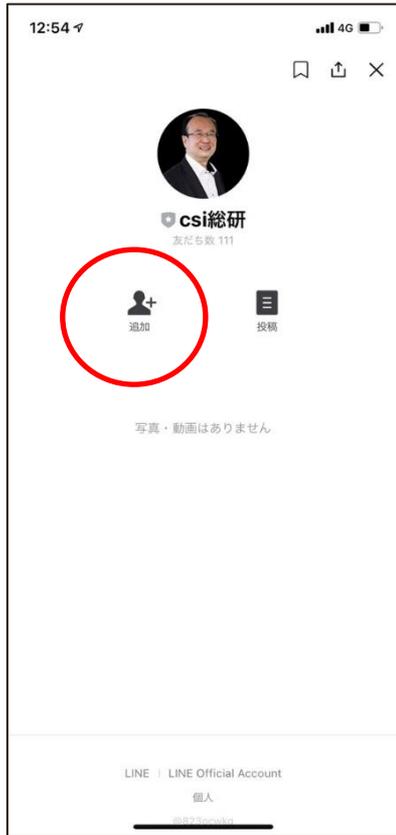
③ 建時診断(Web版)』

『早期契約』のメリットに気付く！

(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

アニメ動画をご覧ください！



リッチメニュー

LINEで自動化するなら Lステップ

友だちリストを開く

最新情報

各種お問い合わせはこちらをクリック!

よくある質問を見る

問い合わせる

無料最新LINEマーケティングセミナーに申込み

無料活用セミナーに申込み

60分無料スポットコンサルに申込み (初回のみ)

プレゼント (リッチメニュー画像) を受け取る

Powered by Chat Plus

12:44

オプション

各種お問い合わせはこちらをクリック!

12:22 2021/07/11

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

ここに入力して検索

サポート

大高英則 (管理者)

CSI総研

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

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

【使用目的】

- ① 「アニメ動画」の自動配信（シナリオ配信）
- ② 「建物と人等」の随時配信（一斉配信）

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

シナリオ配信

【特典】

「オンライン研修」を受講して頂くと、
アニメ動画（全16話）を自動配信できる『シナリオ』を進呈！



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

manager.linestep.net/magazine

Lステップ

- > 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 ページ
- 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

[name]さん、こんにちは
CSI総研の大高です。

■『住宅Web営業』(LINE)の解説動画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/>

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

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

お問い合わせはこちらをクリック！

16:21 2020/10/07

(B) 『建時診断』



学べる住宅資金！

【知って得する情報】

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



10月以降の『ローン控除』 お客様へ説明に困っていませんか？

お客様にぜひ、伝えたい3つのこと

- I. **現行制度**の内容
- II. **新制度**の検討状況
- III. 保留にした場合の**損失リスク**

I. 現行制度

◆ 入居日 ≤ **令和3年末**
∴ 控除期間10年

◆ 契約日 ≤ **令和3年9月末** &
入居日 ≤ **令和4年末**
∴ 控除期間13年（注文住宅）

※10月以降、ローン控除は受けられない！

Ⅱ. 新制度

ローン減税延長、1%控除見直し等

～12月税制改正大綱、4月税制改正成立

Ⅲ. 保留にした場合の損失リスク

ローン控除は**新制度**成立後に**遡及適用**される為契約を保留にする必要はない。

契約時期によって損失リスクが生じる
4つの項目がある。

▪ **家賃、住宅資金贈与、金利、年金**

『建時診断』 シミュレーション

契約時期によって異なる **『損失リスク』**
を診断します！

『まだ先客』 の **『先延ばし』** の理由
を解消します！

■ 『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！

■ 『先延ばし』問題の解決策

『建時診断』で、今すぐ契約と将来契約を比較。

①住宅ローン減税

②すまい給付金

③住宅資金贈与

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。



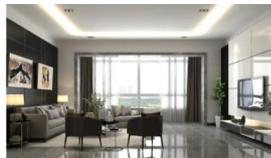
『CSIクラブ』とは

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



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で人気の「知って得する」住宅資金や税金のテキストを収録



4. 『相続診断』シミュレーション

住まい方別に親の現金がいくら以上あると相続税がかかるかを診断

5. 『相続診断』の解説

住まい方別に親の現金がいくら以上あると相続税がかかるかの診断と対策に関する解説

6. 『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



総合診断

住宅ローン減税、すまい給付金、住宅資金贈与、家賃負担、金利負担、年金負担の将来リスクを分析して最適な購入時期を診断する。



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1,500万円、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。

④賃貸住みのリスク

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。

【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』お金の話～
(#1～16)

気になる
ことは？



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～



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1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

※「相続診断」解説原稿 「相続診断」ツール付

※年間保守11,000円 (税込) /社

■ 『SNS配信』 (オプション)

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)