

『住宅FP営業』オンライン説明会のご案内

『まだ先客』を感謝の『今すぐ客』へ
見込客を増やし、将来の競合、価格競争を排除！

- 課題1：HPからの来店予約を増やす！
- 課題2：契約率をアップする！
- 課題3：受注額をアップする！



まだ先客



【解決1】
来店予約
5組/月

①アニメ動画CM版でLineの「友だち追加」へ誘導
「本編16話が無料で視聴できる」旨を告知

②アニメ動画+Lineで来店予約Up
アニメ動画で住宅資金や税金の概要と事例を伝えると自分の条件で確認したい思いが生じ相談したくなる。「アニメ動画16本」を自動配信、更に建物、スタッフ、イベント、土地情報等を随時配信。



【解決2】
契約率
40%

【解決3】
受注額
25%Up

～オンライン説明会の申込～



「CSI総研」で検索！

研修実績
全国200社以上

株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高英則

アニメ動画、シミュレーション画面をQRコードで確認！

③5つのリスク分析で契約率Up ④相続税のリスク分析で受注額Up

減税、贈与、金利、年金、家賃のリスク分析で、『早期契約』のメリットにお客様が自ら気付く！

『新築』すると相続税のリスクが高まる！
相続税がかかる場合は住宅資金贈与を提案