

『住宅FP営業』オンラインセミナーのご案内

『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！



【工務店HP】

LINE 友だち追加

まだ先客

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

10:19

csi総研

大高英則さん、こんにちは。
CSI総研 代表の大高です。
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、「9話：住宅ローン減税って？」です。
【ポイント】入居時期によって、戻ってくるお金がいくら違うのかを学ぶ！

10:18

10:18

16:15

住宅資金や税金について、ご自身の条件で確認できる個別相談 (Web相談 or 来店相談) を開催しています。

10:15

個別相談をご希望されますか？

はい いいえ

16:15

【解決1】
来店予約
5組/月

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

～オンラインセミナーの申込～



「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
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！

④相続税のリスク分析で受注額Up
『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