

『住宅FP営業』オンライン研修のご案内

『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

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



【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

～オンライン研修の申込～



「CSI総研」で検索！

株式会社CS I 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