

【住宅FP営業】見込客育成（『A方式』）

工務店のホームページ



工務店専用サイト

～お金の話（概要と事例）～



動画はいかがでしたか？
疑問や不安等、気になる
ことがありましたら、
お気軽にご相談下さい！
「相談会」も開催してい
ます！

- 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 住宅購入時に行う将来の相続対策!? 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？

写真や動画と上記文言を掲
載して相談会へ誘導する！



①「まだ先客」が
施工事例を見に来る。

②まだ、「来店予約」
まではしない。

③バナーを見て、**お金の
話**に興味を持つ。

④アニメ動画を見て、
疑問や**自分の条件**での
確認等相談したくなる。

⑤相談会に参加し、**建時
診断**で早期契約のメリッ
トに気付く。

相談会
(建時診断等)