『住宅FP営業』（エリア制）オンライン研修
特別企画のご提案（５社限定）

全国の工務店様200社超で『住宅営業』の研修を実施してきました。
研修では課題整理を実施していますが、最も多い課題が以下の２つです。

課題１：安定した集客の仕組みが欲しい。
課題２：契約効率を高めたい。

課題解決のために『住宅FP営業』（エリア制）を開発しました。
現在、２１社の工務店様で導入して頂いています。

■『住宅FP営業』の３つのなぜ？

☛なぜ、施主が「友だち追加」をしたくなるのか？

☛なぜ、施主が「相談」に行きたくなるのか？

☛なぜ、施主が自ら「早期契約」を選択するのか？

■「特別企画」（５社限定）のご案内

❶『住宅FP営業』オンライン研修　13.2万円/人 ☛ 6.6万円/人

❷『課題整理』（研修後にご希望の工務店様に実施）

『住宅FP営業』 は、地域性と工務店様の営業方針によって成果のでる時期が異なります。課題整理を行うことで対策を講じます。

☛「オンライン個別説明会」

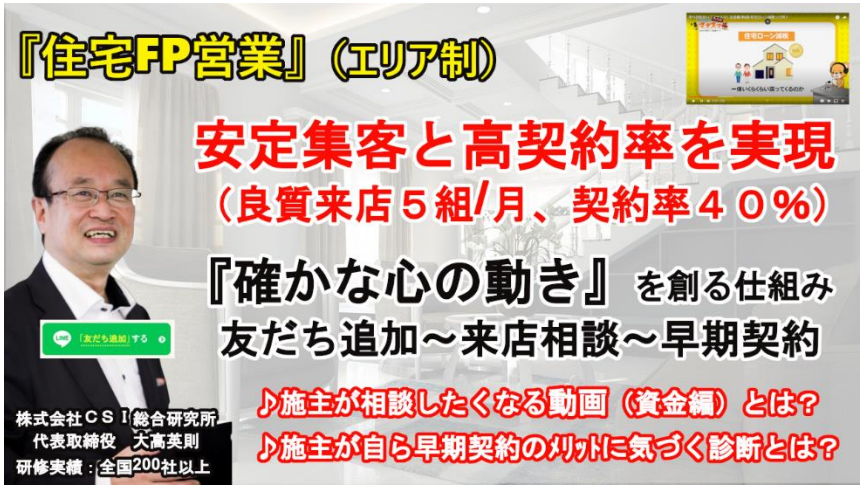
☛「オンライン研修」

確かな心の動きを創る！
（「友だち追加」～「来店相談」～「早期契約」）

株式会社ＣＳＩ総合研究所
代表取締役　大高英則

（詳細は裏面をご覧ください！）

プロフィール株式会社
代表取締役　浅見奈津子



特別企画（5社限定）
オンライン個別説明会開催中！

『住宅FP営業』研修費用

132,000円（税込）/人
☛66,000円（税込）/人

※ご希望の方に、研修後の課題整理を実施

■別途費用
❶アニメ動画（資金編）全15話
初期：税込60,500円、月額税込21,780円
❷LINE公式アカウント
初期：無、月額千通まで税込5,500円
❸建時診断ｼﾐｭﾚｰｼｮﾝ：年額税込11,000円

■こんな『悩み』ありませんか？

◎安定した集客の仕組みがない！
◎契約の効率が悪い！

■『住宅FP営業』が解決します！

◎アニメ動画＋LINE＋建時診断で
安定集客と高契約率を実現！

■『住宅FP営業』とは？

■効　果

◎ホームページからの「良質相談」５件/月

◎契約率４０％

■根　拠

「３つの情報』をお客様に伝えることで、
「確かな心の動き」が生じ、プロセスは進む！

❶「友だち追加」に導く「気になる」情報

❷「個別相談」に導く「専門性＆人間性」情報

❸「早期契約」に導く「リスク分析」情報

※マイホームは高額商品であるため、「気になること」は解決しておきたい思いがあります。

安全で素敵な家を作り、信頼できる相談員がいることが伝われば、相談に訪れます。

■実現方法の概要

1．「友だち追加」で動画（お金編）が無料視聴できます！」の文言で見込客を集める。*1

2．住宅資金や税金の概要と事例を収録した動画(全15話)をLINEで自動配信
※概要を見て疑問や不安が生じ、事例を見て自分の条件で確認したい思いが生じます。

3．「ファン化」して個別相談に導くための「２つの情報」*2 をLINEで随時配信。

4．来店されたお客様に性能や入居時期で異なる減税、金利、贈与、年金、家賃のリスク分析「建時診断」ｼﾐｭﾚｰｼｮﾝ *3 を実施する。
※お客様がご自身で「早期契約のメリット」に気付かれます。

※*1～3と導入事例を個別説明会で解説中！

☛『住宅FP営業』動画講座（8分）

☛「動画配信と相談会申込」をスマホで確認

☛「オンライン個別説明会」の案内＆申込方法

☛「オンライン研修」の案内＆申込方法