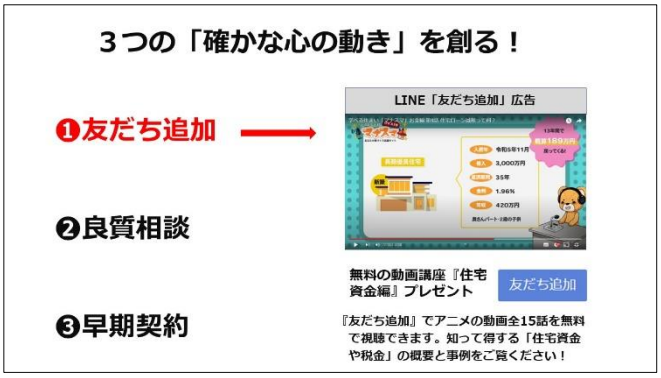
心が動く！『住宅 FP 営業』（No.1）
（集客～相談～契約）

「安定した見込客を集める方法」

皆さん、こんにちは。ＣＳＩ総研の大高です。
今回は、「友だち追加」の方法についてです。



****
LINE 広告（友だち追加）で見込客を集める
****

まずは、予測以上の結果がでて喜んで頂いた
研修先工務店の実施結果をご覧ください。

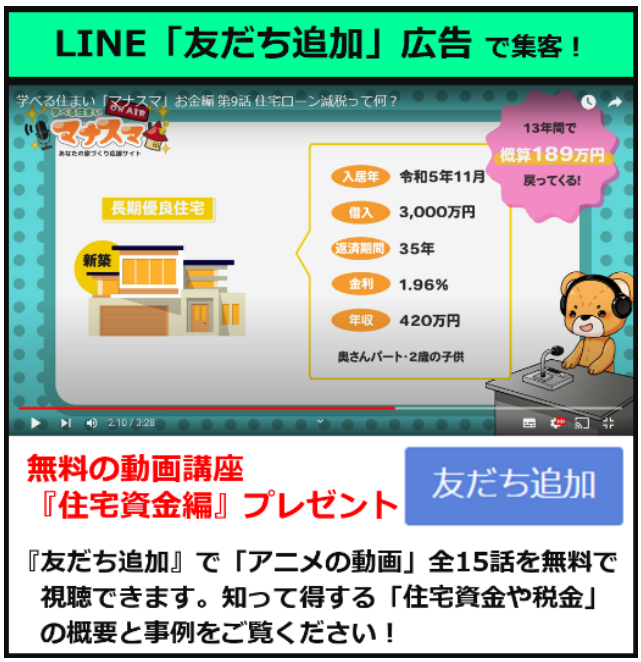
・宮崎県　Ｔ工務店　様
総予算 1.5 万円（3 日間）で「友だち追加」37 件
・千葉県　Ｈ建設　様
総予算 0.8 万円（6 日間）で「友だち追加」30 件
・神奈川県　Ｂホーム　様
総予算 1.0 万円（7 日間）で「友だち追加」24 件

※地域性と工務店のスタイルによって結果は異なりますが、少ない予算で期待以上の集客（友だち追加）が続いています。

◉LINE の月間利用者数 9,500 万人

「LINE 広告を見ている人などいないのでは？」
これは、工務店の営業担当者（40 代）の意見です。
皆さんは、どう感じていらっしゃいますか？
私も最初はそのように感じていましたが、実際は
上記の LINE 広告（友だち追加）の結果が示すように
若い世代は見ています。LINE 広告は、ﾎｰﾑ、ﾄｰｸ上部、
VOOM、ﾆｭｰｽの４ヶ所に掲載されています。

◉「LINE 広告（友だち追加）」をお勧めします。
右記の広告画像と告知文をご覧ください。



「住宅資金や税金」に関する概要と事例を
アニメ動画（全 15 話）に収録しました。
このアニメ動画を見ると「気になること」が生じてきます。なぜなら、住宅資金や税金の概要を見ると疑問や不安が生じてきます。さらに、事例を見ると自分の条件でどうなるのかを知りたくなります。
誰かに相談したい思いが生じてくるのです。

****
『住宅 FP 営業』個別説明会のご案内
****

『良質相談 5 組/月』と『契約率 40%』を実現する『住宅 FP 営業』は、「エリア制」です。お申し出順に設定されますので、お早めにお申し出ください。

☛「個別説明会の申込方法」

（講師）
株式会社ＣＳＩ総合研究所
代表取締役　大高英則
（研修実績：全国 200 社以上）