

【全国4会場】  
東京・名古屋  
大阪・福岡

# 2018年版・受注を増やすWEB戦略

こんな方に  
オススメ！

- ★集客に苦戦しており、そろそろ本気でWEBに取り組みたいと考えている
- ★WEBに詳しい人間が社内におらず、何をやれば良いのかわからない
- ★ホームページからの資料請求が少なく、全面リニューアルを検討している
- ★ホームページ経由の資料請求からアポが取れず、悩んでいる

「うちの会社のホームページ、どうすれば反響が増えますか？」  
「ネットの資料請求から来場を増やすには、どうすればいいですか？」  
このような質問・相談を受けるケースが、この1年間で急増しました。

これまで、ネット集客を「後回し」にしていたビルダー・工務店も、  
そろそろ、本気で取り組まなければいけない時期に来ているようです。

このセミナーでは、注文住宅業界のネット集客で13年のキャリアを持つ講師が、  
「ネット集客が好調なビルダー・工務店を取材して分かった、最新の成功事例」と、  
「何年経っても変わらない、ネット集客成功の原則」をお伝えします。

午前の部 (10:30-13:00 <150分間>)

【反響(資料請求など)を増やす】

自社のファンを育てるホームページ

- 売れている会社のホームページ事例紹介
  - ・好調企業は【写真より文字】【営業より教育】
  - ・ネット上に4つの支店。本店より反響が出る
  - ・「インスタグラムで知った会社と契約しました」
- あなたの会社でやるべきこと
  - ～ WEB知識が無くても「売れるHP」は作れる

午後の部 (14:00-16:30 <150分間>)

【来場を増やす】

資料請求客を来場客に変える営業術

- 住宅のWEB集客は「反響獲得」だけではダメ！  
売れている会社は「来場獲得」にも注力している
  - ・好調ビルダーは、営業マンに対応させない
  - ・新卒社員・未経験者ほどアポが取れている!?
- あなたの会社でやるべきこと
  - ～ 営業マン任せの対応では結果は出ない

講師

(株)住宅産業研究所 高田宏幸 WACA認定 上級ウェブ解析士 / 住宅産業新聞「受注につながるWEB戦略」連載

1978年鳥取県生まれ。早稲田大学卒業後、大手住宅情報サイト運営会社で、注文住宅専門サービスを立ち上げから8年間担当。  
住宅産業研究所に入社後は「ビルダー・工務店のウェブ活用」をテーマに、取材・執筆・講演・コンサルを数多く手掛ける。  
住宅産業新聞「受注につながるWEB戦略」連載中。日経ホームビルダー「成約に効くメール接客術」連載。

日程

東京：2月5日(月) (最寄駅：新宿三丁目・新宿など)

福岡：2月8日(木) (最寄駅：博多)

名古屋：2月15日(木) (最寄駅：国際センター・名古屋など) 大阪：2月16日(金) (最寄駅：天満<大阪駅から1駅>など)

※会場の詳細ならびに地図は、お申し込み後にお送りする受講証にてご案内いたします。

料金

【午前のみ、もしくは午後のみ受講いただく場合】 各種会員様：30,000円/名 非会員様：35,000円/名

オススメ！【午前・午後とも受講いただく場合】 各種会員様：50,000円/名 非会員様：60,000円/名

※TACT会員様・エクスプレス会員様などの各種無料枠はご利用いただけません。

お申込はFAXで！

以下ご記入のうえ、03-3358-1429へご返信ください。

■ 貴社名： ■ 住宅産業研究所のサービス会員様ですか？： はい・いいえ

■ ご住所：〒

■ お電話番号：

■ FAX番号：

■ 受講いただく方を全員ご記入ください（3名様以上ご参加の場合は、恐れ入りますがお問合せ願います。）

	所属・役職	お名前	ご参加の講座(○印)	ご参加会場(○印)
1			両方・午前のみ・午後のみ	東京・福岡・名古屋・大阪
2			両方・午前のみ・午後のみ	東京・福岡・名古屋・大阪

お申込7日以内に、上記「1」にご記入の方へ、受講証・会場地図・請求書を郵送いたします。届かない場合は、恐れ入りますがお問合せ願います。

■ お問合せ ■ 住宅産業研究所 担当：高田 TEL：03-3358-1407(平日9時～17時) MAIL：takata-h@tact-jsk.co.jp