

貴社のホームページが見込み客を獲得できない3つの理由

こんな方に
オススメ！

- 自社ホームページからの資料請求や来場が少なく、改善したいと思っているが「何をどのように改善すれば良いのか分からない」とお悩みの方
- 自社ホームページのリニューアルを検討（もしくは進行）しており、「リニューアルで失敗しないためのポイント」を知りたい方

家を建てたいお客様は、ネットで情報収集しているはず。

なのに、どうしてうちの会社は、ネット集客がうまくいかないの？

今回のセミナーは、このようなお悩みをお持ちの方に、ぜひご参加いただきたい内容です。

ネット集客で苦戦している会社が陥りがちな【失敗】を大きく3つに分類し、

- 失敗する理由 ● 成功するためのポイント ● 成功している会社がやっていることを、ネットに詳しくない方でも分かりやすい言葉で解説します。

【失敗の理由1】お客様がホームページを見に来ていない

- ホームページはモデルハウスと同じ。何もしなければお客様は来ない
- お金を掛けるなら「ネット広告」、手間を掛けるなら「Google対策」
- 確実に効果が出るのはネット広告、でも「お金を掛けすぎると失敗する」ケースも…？

【失敗の理由2】ホームページで自社の良さを伝えられていない

- 「良いホームページの作り方」と「良いチラシの作り方」は、全く異なる
- お客様に喜ばれているページ・嫌われているページは、すべて数字で把握できる
- ホームページリニューアルは、ページの内容を考える前に〇〇〇〇を考えよう

【失敗の理由3】お客様を動かす工夫をしていない

- 「見た目は良いのに集客できないホームページ」の落とし穴
- 現ホームページに少し手を加えるだけで、反響数が倍増することも？
- 大切なのは「資料請求客 → 来場客・商談客」へのランクアップ戦略

主な内容

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。

日程

東京 : 3月15日(木) 13:30~16:30 (最寄駅: 新宿三丁目・新宿など) ※会場の詳細ならびに地図は、お申込後にお送りする受講証にてご案内いたします。
名古屋 : 3月22日(木) 13:30~16:30 (最寄駅: 国際センター・名古屋)
大阪 : 3月23日(金) 13:30~16:30 (最寄駅: 心斎橋)

料金

住宅産業研究所の各種サービス会員様 : 30,000円/名 非会員様 : 35,000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	ご参加会場 (○印)
1			東京・名古屋・大阪
2			東京・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