

ネットが「苦手」と感じている
新築戸建ビルダー・工務店のための

ネット集客の基礎講座

このセミナーの ポイント

- 「いまさら聞けない、ネット集客の基本的なやり方・考え方」を、丸1日・全4部のセミナーで学ぶことができます!
- 難しい専門用語は使わず、わかりやすい言葉で説明します。
ネットの知識に自信が無い方や、新任のネット担当者にオススメです!

講師 住宅産業研究所 高田宏幸 (WACA認定 上級ウェブ解析士)

1978年鳥取県生まれ。早稲田大学卒業後、都内の戸建分譲ビルダーでの営業経験を経て、大手住宅情報サイト運営会社に勤務。注文住宅に特化したウェブ広告サービスの立ち上げに携わる。住宅産業研究所へ入社後は、ビルダー・工務店のウェブ集客セミナー・研修・コンサルティングを多数手掛ける。住宅産業新聞「受注を増やすWEB戦略」、日経ホームビルダー「成約に効くメール接客術」連載。



内容 テーマ別の、全4部のセミナーです。1講座(60分間)から受講可能!

プログラム		分かること
第1部 11:00-12:00	【はじめに】ネットで成果をあげるには? ネット集客における全体の流れと、最低限知っておくべき注意点を解説。	<ul style="list-style-type: none"> ● ネット集客の基本的な考え方 ● 住宅会社ならではの注意点 ● ネット客とモデルハウス来場客の違い ● ネット集客の成否を分ける3つの数字
第2部 13:00-14:00	ホームページのアクセスを増やすには? より多くの住宅検討者を、自社ホームページへ集める方法を解説。	<ul style="list-style-type: none"> ● アクセスが増えるHPの作り方 ● ネット広告の特徴と注意点 ● 「SEO」の基本的な考え方 ● チラシとホームページの使い分け
第3部 14:15-15:15	反響(資料請求・問合せなど)を増やすには? ホームページを訪れた住宅検討者に、資料請求などのアクションを促す方法を解説。	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社のファンを増やすHPの作り方 ● 好調ビルダー・工務店の実例 ● ホームページリニューアルの進め方 ● ホームページ制作会社との付き合い方
第4部 15:30-16:30	反響からの来場を増やすには? 資料請求のお客様を“会えるお客様”に変える、追客・育客のノウハウを解説。	<ul style="list-style-type: none"> ● HP反響からアポを獲得する方法 ● 電話・訪問がNGである理由 ● 最低限知っておきたいメールのマナー ● アポが取りやすくなるメールの書き方

日程 名古屋：7月9日(月) 最寄駅：名古屋 大阪：7月10日(火) 最寄駅：天満<大阪駅から1駅>・扇町
東京：7月13日(金) 最寄駅：新宿三丁目・新宿など ※会場の詳細は、お申込後にお送りする「受講証」にてご案内します。

料金 【1～3講座を受講の料金】 1講座あたり 各種会員様：15,000円/名 非会員様：20,000円/名
【4講座すべて受講の場合】 受講料割引! 各種会員様：45,000円/名 非会員様：60,000円/名
※TACT・住宅産業エクスプレス・JSKテレビなど当社サービス会員様は、優待料金で受講いただけます。(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。) [HP01]

	所属・役職	お名前	ご参加の講座(○印)	ご参加会場(○印)
1			1部・2部・3部・4部・すべて	名古屋・大阪・東京
2			1部・2部・3部・4部・すべて	名古屋・大阪・東京

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