

新築一戸建てビルダー・工務店のための  
**来場・受注につながるWEB集客戦略**

**オンラインセミナー** Zoomで受講いただけます



コロナ対策でWEB集客に力を入れ始めたものの、思うように成果が出ない。  
 改善が必要なのは分かっているが、何をどうすれば良いのか分からない…。

このセミナーは、このようなお悩みを持つ住宅ビルダー・工務店の方が対象です。

新築一戸建て業界に特化したWEB集客支援で約20年間の実績を持つ講師が、  
 住宅業界ならではの「基本的な考え方」から「具体的なやり方」まで、分かりやすく解説します。

**選べる5つの講座！**

気になるテーマを選んで  
 1講座から受講できます。

**選べる2つの日程！**

ご都合の良い日を選べます。  
 (内容は2回とも同じです)

**講師** 住宅産業研究所 高田宏幸 (WACA上級ウェブ解析士・GoogleAnalytics個人認定資格・GoogleAds認定資格)

セミナー名・概要【詳しい内容は、次のページをご参照ください】	開催日時
<b>① コロナ下の集客対策</b> Withコロナの「オンラインイベント」と「WEB集客」 経営者・幹部 集客・WEB担当 営業担当	10/15(木) 10:30~12:00 10/27(火) 10:30~12:00
<b>② WEB集客の基礎</b> 住宅会社がWEB集客で成果を出すための「10の原理原則」 経営者・幹部 集客・WEB担当 営業担当	10/15(木) 13:00~14:30 10/27(火) 13:00~14:30
<b>③ ホームページ改善</b> 来場・商談を増やす「ホームページ改善」 経営者・幹部 集客・WEB担当 営業担当	10/16(金) 10:30~12:00 10/29(木) 10:30~12:00
<b>④ ホームページ分析</b> 住宅会社のための「Googleアナリティクス活用」 経営者・幹部 集客・WEB担当 営業担当	10/16(金) 13:00~14:30 10/29(木) 13:00~14:30
<b>⑤ WEB反響の追客</b> 資料請求客を来場・商談客に変える「WEB追客」 経営者・幹部 集客・WEB担当 営業担当	10/23(金) 10:30~12:00 10/29(木) 15:00~16:30

料金(税別)	一般料金	会員さま優待料金
全講座フリーパス	60,000円	54,000円
お好きな講座を選んで受講	15,000円×講座数	13,500円×講座数

**オススメ！全講座フリーパス**  
 すべての講座を受講いただけます。  
 同じ社内であれば、  
 講座ごとに異なる方の受講も可能です。

TACT・エクスプレスなど当社サービス会員さまは**ご優待料金にて受講可能！** ※各種無料枠は対象外となります

**お申込・ご参加の流れ**

- 1: **住宅産業研究所** **検索** ホームページよりお申込みください。  
 ※トップページ→セミナー→受付中のセミナー の順にお進みください。上部のQRコードからもお申込み可能です。
- 2: 受講料のご請求書を郵送します。※事前のお振込みをお願いいたします。
- 3: 受講証をメールでお送りします。当日は、受講証に記載のURLからセミナーご参加ください。

**【ご注意】**

※1件のお申込につき、1台のデバイスで視聴可能です。2台以上での視聴をご希望の場合は、必要な台数分をお申込みください。  
 ※キャンセル・不参加の場合、セミナー資料の送付をもって受講に代えさせていただきます。ご返金は承りかねますのでご了承ください。  
 ※本セミナーは「Zoom」を利用して実施します。Zoomの利用が初めての方は、事前にアプリ等のダウンロードをお願いいたします。  
 ※本セミナーは住宅ビルダー・工務店・メーカーの方が対象です。その他の方のご参加はお断りさせていただく場合がございます。



# 新築一戸建てビルダー・工務店のための 来場・受注につながるWEB集客戦略

新築一戸建て業界のWEB集客に求められる「5大テーマ」の講座をご用意。  
5講座すべての受講がオススメ！気になる講座だけ選んで受講も可能です。

セミナー名・概要	開催日時
<b>①コロナ下の集客 Withコロナの「オンラインイベント」と「WEB集客」</b> この半年間で見えてきた、ランクアップにつながるオンライン活用術 ・来場数は回復傾向、外出自粛は緩和傾向…それでもオンライン対策を強化し続けるべき理由 ・見学会・セミナー・インスタライブ…イベントで重要なことは「数」と「ストーリー」 ・オンライン個別相談はやはりハードル高いが…ホームページの工夫次第で獲得は可能	10/15(木) 10:30~12:00
	10/27(火) 10:30~12:00
<b>②WEB集客の基礎 住宅会社がWEBで成果を出すための「10の原理原則」</b> WEB集客は「そもそも」何をすべきか？基本的な考え方・最低限知っておくべき知識 ・経営者・営業責任者など、販売活動に関わるすべての方が知っておきたいWEB集客の基礎知識 ・「会えるお客様を増やす」ために必要な“3つの要素”をバランス良く改善しよう ・WEBで苦戦するビルダー・工務店が陥りがちな“失敗”“勘違い”と、改善のための処方箋	10/15(木) 13:00~14:30
	10/27(火) 13:00~14:30
<b>③ホームページ改善 来場・商談を増やす「ホームページ」改善アイデア</b> “今すぐできること”から”全面リニューアル”まで、集客力アップのためにやるべきこと ・施工事例・お客様の声・会社紹介・イベント情報…定番コンテンツ別改善ポイント ・トップページの画像を変える、自社紹介の文章を変える…ちょっとした改善で反響数アップも可能 ・全面リニューアル…ホームページ制作会社に相談する前に、社内でやるべきことがある	10/16(金) 10:30~12:00
	10/29(木) 10:30~12:00
<b>④ホームページ分析 住宅会社のための「Googleアナリティクス」活用</b> 無料ツール「Googleアナリティクス」で、ホームページ改善・集客活動の改善を！ ・無料のホームページ解析ツールで、あなたの会社のホームページの強み・弱みがここまで分かる ・アクセス数を見るだけではもったいない！住宅会社が見るべきデータ・見なくても良いデータ ・チラシ・パンフレット・営業活動にも応用可能、集まったデータをどのように活用するか	10/16(金) 13:00~14:30
	10/29(木) 13:00~14:30
<b>⑤WEB反響の追客 資料請求客を来場・商談客に変える「WEB追客」</b> 資料請求→来場率が50%を超える会社も。なかなか動かないお客様のランクアップ術 ・「WEBのお客様＝薄い」は思い込みですが…モデルハウス来場のお客様との違いを理解する ・電話・訪問は嫌われる…メールで好印象を与え、アポ・来場につながるマナーとテクニック ・メルマガ・LINE・DM…「配信停止」を防ぎつつ、お客様へ継続的にアピールするには	10/23(金) 10:30~12:00
	10/29(木) 15:00~16:30

●各セミナー90分間です。(10分間の休憩を含みます)

●全講座ライブ配信です。(一部内容は録画配信の場合がございます。その場合もライブによる質疑応答がございます)

## 講師紹介

株式会社住宅産業研究所 高田 宏幸

WACA認定 上級ウェブ解析士・GoogleAnalytics個人認定資格・GoogleAds認定資格

1978年、鳥取県三朝町生まれ。早稲田大学卒業。

大学卒業後、東京都内の戸建ビルダーにおける営業職を経て、

大手住宅情報サイト「HOME'S」(現：LIFULL HOME'S) 運営会社に8年間勤務。

注文住宅・リフォームに特化したサービスの立ち上げに携わり、

広告営業・広告掲載企業サポート・営業企画・営業戦略立案・各種研修講師などを担当。

2013年に住宅産業研究所へ入社後は、住宅メーカー・ビルダー・工務店・リフォーム会社を対象に、ホームページ改善・メール営業改善などのセミナー・研修・コンサルティングを多数手掛けている。ウェブ初心者にも分かりやすい、実践的な内容に定評がある。

2020年4月より、月刊TACTにてWEB集客戦略に関する連載を開始。

日経ホームビルダー連載「成約に効くメール接客術」(2015~2016)、

住宅産業新聞連載「受注につながるWEB戦略」(2015~2018)の執筆も。

