

コロナ禍・外出自粛・来場減少の今、学んでおきたい

新築一戸建て業界の『WEB集客』基礎知識セミナー

第1部は
1名様無料

2/5(金)・2/12(金) オンライン(Zoom)開催 パソコン・タブレット・スマホでご参加いただけます

WEB集客を強化したい。でも、効果的なやり方が分からない…

そのようなお悩みを持つ皆様のために、特別セミナーを企画いたしました。

新型コロナウイルスの影響を受けている今やるべき取り組みから、

コロナ収束後も役立つ「WEB集客の基本的な考え方・具体的な進め方」まで、

住宅業界のWEB集客で約20年の実績を持つ講師が、分かりやすく解説します。

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、東京都内の戸建ビルダーを経て、大手住宅情報サイト「HOME'S（現・LIFULL HOME'S）」の運営企業に入社。注文住宅・リフォーム専門WEBサービスを立ち上げから約10年間にわたり担当。住宅産業研究所に入社後は「ビルダー・工務店のWEB集客力アップ」をテーマに、コンサルティング・研修・セミナー・講演・取材を数多く手掛ける。日経ホームビルダー・住宅産業新聞・月刊TACTにて連載を執筆。

内容（各開催日とも同じ内容です）

時間

受講料（税込）

【第1部】基本編：WEB集客の全体像と基本的な考え方 + 集客激減の今やるべきこと

- ・住宅業界のWEB集客は、なぜうまくいかないのか？モデルハウス集客との違いを知る
- ・ホームページ更新だけではダメ！住宅会社のWEB担当者が取り組むべき業務リスト
- ・コロナ禍で来場減少の今、すぐ実行すべきことは？即効性のあるWEB集客施策をご紹介します

11:00～
12:00
(60分間)

無料でご参加可能！

1台目：無料

2台目～：¥5,500 × 視聴台数

【第2部】実践編：商談・成約を増やすWEB集客の具体的な進め方 + 好調ビルダー事例

- ・難しい専門知識は不要。「お客様に選ばれるホームページ」を作るための”3大ポイント”
- ・全面リニューアルだけではない！ちょっとした改善で集客アップも可能
- ・施工事例・会社紹介・お客様の声・イベント情報・ブログ…定番コンテンツの魅力を高めるには
- ・ホームページのアクセスを増やす2大施策「WEB広告」「SEO」のポイント・注意したい落とし穴
- ・資料請求を増やすだけでは意味がない！商談数を増やすためのメール接客
- ・チラシ全廃・販促はWEBのみ…全国の好調ビルダー・工務店の事例も多数ご紹介

13:00～
15:00
(120分間)
※休憩あり

1台目：¥22,000

2台目～：¥5,500 × 視聴台数

1件のお申込につき、
1台のデバイス(※)で視聴可能です。
(※PC・タブレット・スマホいずれか1台)
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。

TACT・エクスプレスなど当社サービス会員様は**10%割引**にて受講いただけます。※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。右のQRコードからもお申込みいただけます。
- 2：（受講料が必要な方のみ）ご請求書を郵送にてお送りします。※事前のお振込みをお願いいたします。
- 3：開催前日までにメールで「受講証」をお送りします。当日は、受講証の説明に沿ってご参加ください。
※本セミナーはZoomにて実施します。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・メーカーの方を対象としております。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。

お問合せ

JSK 住宅産業研究所 メール：info@tact-jsk.co.jp ※テレワーク実施のため、お問合せはメールにてお願いいたします。

お申込はこちら

