

ビルダー・工務店の「集客」を考える1日集中セミナー

**2019年版 来場・受注を増やすWEB戦略**

3月4日～19日 仙台・東京・名古屋・大阪・福岡 全国5会場で開催

すべての営業活動の基礎となる「集客」。

会社規模・地域・ターゲット顧客層に関係なく、  
集客活動を【WEB中心】で考える時代が、すでに到来しています。

これまで、WEB集客で結果が出ていないビルダー・工務店も、  
もう「後回し」「先送り」は許されません。

【結果を出すノウハウ】と【結果が出た企業の事例】を、  
ぜひ、この1日集中セミナーで学んでください。

講師：住宅産業研究所 高田 宏幸（WACA認定 上級ウェブ解析士）※裏面に詳しいプロフィールがございます

午前の部

10:30～12:30

営業責任者・営業担当者・WEB担当者向け

**資料請求客を来場客に変えるWEB営業戦略**

日頃、WEBの資料請求に対応している営業スタッフを対象に、  
「会えるお客様を増やす接客術」「メールのやり取りのポイント・注意点」などを解説します。

## ●これでは来場が増えない、メール営業の実態

- ・ベテランだけではない、若手社員も苦手意識あり
- ・ここ1～2年でさらに追客の難易度がアップ
- ・追客方法を変えれば、反響→来場率50%超えも可能

## ●WEBのお客様の特徴と心理を知る

- ・「WEBのお客様は薄い」という思い込み
- ・なぜ、WEBのお客様は電話に出ない？
- ・当日対応は当たり前、お客様の求める対応スピード

## ●お客様の信頼を獲得するメール営業のポイント

- ・WEB資料請求の対応は、やはりメールが有効
- ・初回の「はじめまして」メールで印象が決まる
- ・悪印象を与えないメールマナー
- ・メール対応「テンプレート化」のポイント

## ●返事が来ないお客様、どう対応する？

- ・初回メール後、9割の営業担当者がやっていないこと
- ・SNS・DMも活用し、最低限の労力でアプローチを

午後の部

13:30～16:30

経営者・営業責任者・WEB担当者向け

**ファンを増やし来場を増やすWEB集客戦略**

WEB集客で思うような成果が出ておらずお悩みのビルダー・工務店を対象に、  
「WEB集客の基本的な考え方」「ホームページ・SNSの効果的な活用方法」などを解説します。

## ●ビルダー・工務店がやるべきWEB集客の全体像

- ・WEBで集客数を増やすための方程式
- ・WEBのお客様は、このように会社を選んでいる

## ●WEB集客の要、ホームページを改善する

- ・集客できないホームページには共通点がある
- ・ホームページリニューアル、最初にやるべきこと
- ・リニューアルだけではない、プチ改善でも成果は出る
- ・施工事例・お客様の声・会社紹介の改善事例
- ・来場予約で「会える反響」を増やす
- ・ホームページ制作会社との付き合い方

## ●ホームページのアクセス数を増やすには

- ・ホームページアクセス数の目標を決めよう
- ・自社のターゲットになるお客様を集める3つの方法
- ・はじめてのWEB広告でも成果を出すには？
- ・SEO（検索エンジン対策）の基本的な考え方
- ・アクセス数アップには「ブログ」が有効？
- ・紙（チラシ・雑誌）とWEBの合わせ技

## ●Instagram・Facebook・Twitter…SNSはこう使う

- ・SNSの役割は「集客+追客」
- ・SNS別の活用法～Instagram・Facebook・Twitter

セミナーの詳細・お申込方法は、裏面をご覧ください。

# 2019年版 来場・受注を増やすWEB戦略

## 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・営業戦術立案・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。

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。



	会場	開催日	開催時間	主な最寄り駅
日程	名古屋	3月 4日 (月)	午前の部 10:30～12:30 午後の部 13:30～16:30 ・10分前より受付開始 ・途中休憩あり ・セミナーの進行状況によって 終了時間が前後する場合あり	名古屋駅・国際センター駅
	大阪	3月 5日 (火)		天満駅<大阪駅から1駅>・扇町駅
	仙台	3月 8日 (金)		仙台駅
	東京	3月11日 (月)		新宿駅・新宿三丁目駅・新宿御苑前駅
	福岡	3月19日 (火)		博多駅

・会場の詳しい場所・地図は、お申しいただいた方へ後日ご案内いたします。

受講料 (税込)	種別	【オススメ!】終日参加 (午前+午後)	午前のみ	午後のみ
	住宅産業研究所のサービス会員企業様		¥50,000 → <b>¥45,000</b>	¥20,000
	一般の受講者様		¥25,000	¥35,000

・TACT・エクスプレス・JSKテレビなど、当社サービスの会員企業様は優待料金にてご参加いただけます。(無料枠はご利用いただけません)

**お申込方法** WEB → 住宅産業研究所ホームページの「セミナー情報」からお申込ください。

FAX → 以下にご記入のうえ、**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? (○印) : はい・いいえ			
■ 申込ご担当者様氏名 :	■ 部署・役職 :			
■ 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 ▼ (5名様以上ご参加の場合は、本紙をコピーのうえご記入ください)				
	部署・役職	お名前	ご参加会場 (○印)	ご参加講座 (○印)
1			名古屋・大阪・仙台・東京・福岡	終日・午前のみ・午後のみ
2			名古屋・大阪・仙台・東京・福岡	終日・午前のみ・午後のみ
3			名古屋・大阪・仙台・東京・福岡	終日・午前のみ・午後のみ
4			名古屋・大阪・仙台・東京・福岡	終日・午前のみ・午後のみ

・お申しいただいた日から7日以内に、申込ご担当者様へ、受講証・会場地図・請求書を郵送いたします。

7日経過しても届かない場合は、お手数ですがお問い合わせください。

・受講料は事前のお振り込みをお願いいたします。

・開催日まで7日以内のお申込は、お手数ですがお電話にてご連絡をお願いいたします。

・本セミナーは、住宅メーカー・ビルダー・工務店の方が対象です。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。

**お問合せ** 株式会社住宅産業研究所 MAIL : info@tact-jsk.co.jp TEL : 03-3358-1407(平日 9時～17時)

担当 : 高田 (セミナー内容に関すること) ・ 黒木 (お申込・お支払に関すること)