

動画をを使って集客・営業活動をしたい工務店・ビルダーの営業責任者、企画担当者向け

失敗しない！インタビュー動画の作り方セミナー

～お客様の声など、インタビュー動画を成功させるために必要な3ステップ！～

■動画で濃いお客様を事前にファン化し、集客しよう！

住宅会社のホームページでは、その会社で建てられたお客様の声を紹介していることがよくあります。近年では他社と差別化を図り、自社の特長をより分かりやすく伝えるために動画を扱う住宅会社が急増しています。

お客様の声は、営業担当が言うと売り込みに聞こえてしまう自社の特長を、第三者の情報として契約前のお客様に印象づけ、信頼を獲得する効果が期待できます。

また新人スタッフの中には、売り込みに苦手意識を持っている人も多いようですが、動画を使うことで誰でも自社の特長をお客様に理解してもらうことが可能です。

しかし、これまで動画を作ったことがない会社の場合は、動画を用意するのも大変です。そこで今回のセミナーでは、お客様の声動画の作り方をご紹介します。

普段、動画を外注している会社にも役に立つ内容になっております。皆様のご参加をお待ちしております。

※受付開始：10：15～ 講義開始：10：30～

時間(目安)	項目
10:30 ～ 13:00 途中休憩 有り	1.インタビュー動画の鍵は事前準備 ・撮影機材、お客様の選定、スケジュール ・動画の構成を考えて逆算すれば失敗しない 2.初心者でも上手に撮れる撮影方法 ・目線、アングル、被写体の位置の決め方 ・ご夫婦、ご家族等、お客様別の撮影注意点 3.質問(インタビュー) 成功のために ・住宅会社のインタビュー動画 失敗事例紹介 ・伝えたい事を引き出すインタビュー技法 4.インタビュー動画の使い方 ・住宅会社のインタビュー動画 成功事例紹介 ・SNS、イベント、接客で動画を使う方法 ※本セミナーは実際に動画を作成して頂きます。普段お使いのスマホかタブレットを必ずご持参ください。

■講師 恵美 哲 (住宅産業研究所 プロデュース部ディレクター)

1983年東京都生まれ。大学卒業後、番組制作会社に入社。CX『とくダネ!』、EX『報道ステーション』などを手掛ける。2012年(株)住宅産業研究所に入社。入社1年目に営業研修等をネット配信する「JSKテレビ」を立ち上げ、動画制作を担当。「住宅営業スキルアップDVDシリーズ」や、研修用オリジナル動画、会社紹介、イベント集客ツール等の製作にも従事している。

お申込みはこのままFAXで ⇒ 03-3358-1429
メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp
TACTとエクスプレスの無料枠は使えません

お申し込み後、受講票、会場案内図、請求書を送付致します。届き次第セミナー前日までに受講料をお振込みください。

貴社名		会員種別(○で囲む)	会員・非会員
お電話番号		FAX番号	
ご住所	〒		
E-mail	@		

■料金 各種会員様 30,000円 非会員様 35,000円 (どちらも税込)

日時	会場	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
東京会場 8月2日(金)	住宅産業研究所 セミナールーム (新宿駅)		
東京会場 8月28日(水)	住宅産業研究所 セミナールーム (新宿駅)		

※このセミナーの内容についてのお問い合わせは、(株)住宅産業研究所 03-6380-1271 恵美まで
 その他のお問合せは、(株)住宅産業研究所 03-6380-1271 黒木まで

【HP】