

ホームページ集客の次の一手

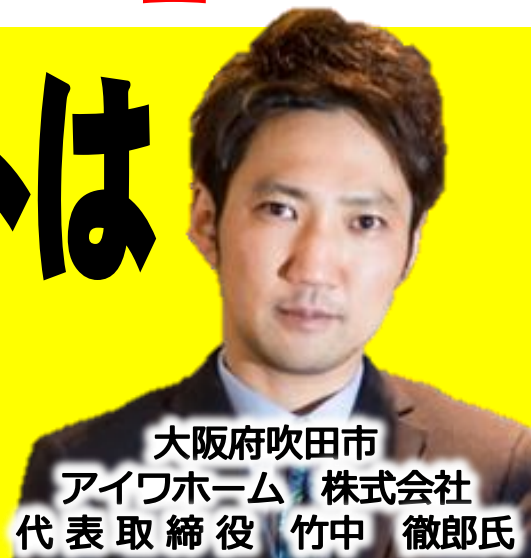
顧客の動きが

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

見えて追えるWebで

反響5倍 来店3倍

しかも販促コストは 1/2の集客術



大阪府吹田市
アイワホーム株式会社
代表取締役 竹中 徹郎氏

住宅不動産会社向け・土地サイト活用セミナー2020秋

<主催> 原田のグレートカンパニーを語る Funai Soken 株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

TEL : 0120-964-000 (平日9:30 ~ 17:30)

- お申込みのお問合せ : 中田 (ナカタ)
- 講座内容のお問合せ : 福田 (フクダ)

セミナー
情報

2020年9月8日(火) オンライン
2020年9月15日(火) オンライン
お問い合わせNo. **S063389**

**「家づくりは立地から」
と考えるお客様を、
マーケティングオート
メーションで集める
ことに成功しました。**



2013年、先代創業社長からアイワホームの経営を引き継ぐ。「小さくても中身が良く、絶対に潰れない会社」をつくることをミッションとする。吹田市南部という人気エリアは他社参入の絶えない商圏。そこに位置する本社からたった半径3キロ圏内で100棟を達成する仕組みを構築。

おかげさまで、アイワホームは地元吹田で過去14年間ナンバー1。
昨年も70棟のご契約をいただきました。

そんな中私は、**これ以上集客を増やす方法が見つかりませんでした。**

契約のほとんどが分譲住宅の弊社。

チラシは毎月20万部以上まいています。

ポータルサイトにも毎月150万円以上の費用をかけています。

それでも現場に待機する営業マンの中には、3週連続アポイントがないメンバーもいました。

オフィスに戻ると、営業成績が悪くて新規顧客をたせてもらえない若手営業マンが過去客ファイルを開いてテレアポをしています。そんな営業マンの背中には全く元気がありません。

このままではマズイ。 何か良い手はないか・・・

ヒントになったのは定期的で開催していた

「土地情報フェア」というイベントでした。

土地情報フェアとは、人気エリアの土地情報をかき集め、1日限りで公開するイベントです。

当時の土地情報フェアのDM



土地情報フェアの様子



大阪の中でも吹田は非常に人気のエリア。

この切り口の集客は効果的で、1日で20組以上の来店がありました。

もともとウチは地元の不動産屋さん、地主さんとのつながりが強く土地情報には自信があります。このとき、ひらめきにも似た仮説が浮かんできました。

「土地探しから家づくりをする人の窓口を作れば、もっと集客が増えるんじゃないか」

あくまで仮説にすぎませんが、一步踏み出すしかありません。

一刻も早く、営業マンに新規商談の機会を作ってあげたかったです。

そこで始めたのが**物件情報サイト**。

物件情報をトップに出し、「会員登録」を促すという極めて簡単なものです。



ただ正直ネットの集客にそこまで期待はしていませんでした。

例えばポータルサイト。

お客様から物件の資料請求があっても、「アポが取れない」なんてことは当たり前。

「**反響を来店に結びつけるためには何かしら工夫が必要だ**」と、常々思っていました。

そこで導入したのが**マーケティングオートメーション**というシステムです。物件情報サイトとマーケティングオートメーション・・・この相性がすごく良かったんです。

導入して1か月。あっという間に**77件の反響**を獲得できました。

正直ここまでは予想通り。しかし驚いたのはここからです。なんとそこから

30組の来店を獲得できました。

<input type="checkbox"/> ☆ ▶	受信トレイ	ホームページから来店予約メール	2月27日
<input type="checkbox"/> ☆ ▶	受信トレイ	ホームページから来店予約メール	2月26日
<input type="checkbox"/> ☆ ▶	受信トレイ	ホームページから来店予約メール	2月21日
<input type="checkbox"/> ☆ ▶	受信トレイ	ホームページから来店予約メール	2月17日
<input type="checkbox"/> ☆ ▶	受信トレイ	ホームページから来店予約メール	2月13日
<input type="checkbox"/> ☆ ▶	受信トレイ	ホームページから来店予約メール	2月13日
<input type="checkbox"/> ☆ ▶	受信トレイ	ホームページから来店予約メール	2月13日
<input type="checkbox"/> ☆ ▶	受信トレイ	ホームページから来店予約メール	2月11日
<input type="checkbox"/> ☆ ▶	受信トレイ	ホームページから来店予約メール	2月9日
<input type="checkbox"/> ☆ ▶	受信トレイ	ホームページから来店予約メール	2月7日
<input type="checkbox"/> ☆ ▶	受信トレイ	ホームページから来店予約メール	2月6日
<input type="checkbox"/> ☆ ▶	受信トレイ	ホームページから来店予約メール	2月5日
<input type="checkbox"/> ☆ ▶	受信トレイ	ホームページから来店予約メール	2月5日

会社のパソコンには
営業マンが呼び込んだ
お客様の来店予約メールが
次々と届くようになりました。

←

どうやってマーケティングオートメーションを使ったのか。

少しだけ具体的に話すと・・・

① 会員登録客の分析

マーケティングオートメーションを入れたことで、お客様がいつ、どの物件を何秒見たか分かるようになりました。

このことから、お客様が物件を探している、つまり電話がつながりやすい時間帯を把握できます。



👉 お客様のHPの動きが時系列でわかる

またお客様が気になっている物件が一目瞭然です。

あらかじめ手元にお客様が求める物件情報を用意した状態で、電話ができるのです。

画像	開覧日時	所在地	交通 (路線/駅名)	バス 徒歩	価格	種別	その他	詳細
	2020-07-10 14:06:56	吹田市高城町	東海道本線 吹田駅	- 歩7分	4380万円	中古戸建て 築平成5年6月	間取:5LDK 建物:132.09㎡	詳細
	2020-07-10 11:52:33	吹田市昭和町	東海道本線 吹田駅	- 歩5分	6920万円	新築新築戸建て	間取:4LDK 建物:105.54㎡	詳細
	2020-07-04 16:41:42	吹田市豊水町2丁目	大坂市御堂筋線 江坂駅	- 歩10分	5980万円	新築新築戸建て 築令和2年2月	間取:4LDK 建物:107.13㎡	詳細
	2020-07-04 16:41:34	吹田市豊水町2丁目	大坂市御堂筋線 江坂駅	- 歩10分	5980万円	新築新築戸建て 築令和2年2月	間取:4LDK 建物:108.44㎡	詳細
	2020-07-04 11:09:18	吹田市豊水町2丁目	大坂市御堂筋線 江坂駅	- 歩10分	5980万円	新築新築戸建て 築令和2年2月	間取:4LDK 建物:107.13㎡	詳細
	2020-07-02 15:25:46	吹田市末広町	JR東海道本線 吹田 徒歩9分	- 歩9分	1580万円	中古戸建て 築昭和57年4月	間取:4DK 建物:67.32㎡	詳細

顧客名	顧客ステータス	電話番号	最終閲覧ページ	アクション
匿名閲覧者 Chrome - Windows	-	-	物件情報 吹田、北摂を中心に、手づくりの家づくりで夢づくり https://shibuhomes.com/property/	● 閲覧履歴を確認する
匿名閲覧者 Safari - iOS	-	-	物件情報 吹田、北摂を中心に、手づくりの家づくりで夢づくり https://shibuhomes.com/property/	● 閲覧履歴を確認する
匿名閲覧者 Chrome - Windows	-	-	2017年マイホーム日記 吹田、北摂を中心に、手づくりの家づくり https://shibuhomes.com/homediary/2017/	● 閲覧履歴を確認する
匿名閲覧者 Safari - iOS	-	-	会社案内 吹田、北摂を中心に、手づくりの家づくりで夢づくり https://shibuhomes.com/company/	● 閲覧履歴を確認する
匿名閲覧者 Safari - iOS	-	-	アイワも全力でサポート中! 山崎さん 吹田、北摂を中心に、手づくりの家づくりで夢づくり https://shibuhomes.com/	● 閲覧履歴を確認する
匿名閲覧者 Safari - iOS	-	-	物件情報 吹田、北摂を中心に、手づくりの家づくりで夢づくり https://shibuhomes.com/property/	● 閲覧履歴を確認する
匿名閲覧者 Chrome - AndroidOS	-	-	吹田、北摂を中心に、手づくりの家づくりで夢づくり、不動産 https://shibuhomes.com/	● 閲覧履歴を確認する
匿名閲覧者 Chrome - Windows	-	-	吹田市の土地情報センター https://shibuhomes.com/	● 閲覧履歴を確認する
匿名閲覧者 Chrome - OSX	-	-	吹田、北摂を中心に、手づくりの家づくりで夢づくり、不動産 https://shibuhomes.com/	● 閲覧履歴を確認する
匿名閲覧者	-	-	アイワの家 吹田、北摂を中心に、手づくりの家づくりで夢づくり https://shibuhomes.com/	● 閲覧履歴を確認する

👉 実際にお客様が見たHPのページ一覧 👈

お客様の選別も可能です。ウチが持っている物件とお客様が求める物件の条件が合わない場合、追客対象から省くことができます。

② メールの配信

お客様に合わせて、様々な内容のメールを送ります。

メールを開封したか、添付したファイルを開いたかどうかまで分かります。

メールに対する動きを見ることで、興味関心の高い方を把握し、追客の優先順位を決めれます。

To 328宛先

From aya.yuz.syu@suita-tochi.johocenter.com

件名 【残りわずか】6/27(土),28(日)はじめてのマイホームフェアのご案内

顧客の皆さま

送信者の氏名です。

いつもご利用いただきありがとうございます！
住まい探しの状況はいかがですか？

土地情報センターが皆様の住まい探しのお役に立てれば幸いです。

今回は、6/27(土),28(日)に開催する「はじめてのマイホームフェア」のご案内です。
この日しか、ご案内できない物件もございますので、是非ご参加ください。

既に来店予約を多数いただいております。
残り枠が限られてきましたので、**顧客の姓**にも改めてご案内させていただきます。

[詳細はこちら](#)

開封	クリック	リンク	失敗	スナム	配信停止
表示中 250 開封					
開封情報	顧客ステータス	#アドレス	ユーザーエージェント	開封日時	
開封	● 中長期客 (コンタクト後・来店前)	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/07/12 09:16	
開封	● 2回目以降コンタクト (通電・メール送達あり)	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/07/08 18:18	
開封	● 中長期客 (開封後)	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/07/07 15:45	
開封	● 管理放棄 (音声・通電NG)	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/07/02 18:11	
開封	● 会費発生完了	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/06/30 10:12	
開封	● 電話済み (1回目)	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/06/29 12:55	
開封	● 電話済み (1回目)	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/06/29 09:47	
開封	● 中長期客 (開封後)	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/06/29 08:52	
開封	● 電話済み (2回目)	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/06/28 22:15	
開封	● 中長期客 (コンタクト前)	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/06/28 08:21	
開封	● 2回目以降コンタクト (通電・メール送達あり)	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/06/27 16:49	
開封	● 中長期客 (コンタクト前)	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/06/27 13:30	
開封	● 初回コンタクト (通電・メール送達あり)	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/06/26 14:25	
開封	● 開封中	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/06/25 20:23	
開封	● 中長期客 (コンタクト前)	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/06/25 15:07	
開封	● 開封中	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/06/25 17:09	
開封	● 中長期客 (コンタクト前)	010-0000-0000	Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64; rv:81.0) Gecko/20100101 Firefox/79.0	2020/06/25 10:13	

👉 送付したメールに対して、誰が開封したかの一覧 👈

Subject: 回复：【残りわずか】6/27(土),28(日)はじめてのマイホームフェアのご案内

高橋様

何時もお世話になっております。

6/27(土)
・12時~残り1枠
この時間予約できますか?
ご確認お願いします。
宜しくお願い致します。

Subject: Re:最新イベント情報をお送りします

吹田市の土地情報センター 高橋様

こんにちは！
お世話になります。

色々ありがとうございます！

6月中にわかり次第、
一度見学だけさせて頂きたいと思っていますので、
主人の予定が確定致しましたら、なるべく早くに
予約させて頂きたいです。

どうぞよろしくお願いいたしますm(_)_m

👉 お客様から返信をいただいたり、来店予約が入ることも 👈

「どのお客様に、いつ、どんな内容で電話をすればいいのか」

全てこのシステムが教えてくれます。

これまで反響があれば、かたっぱしから電話をかけていた営業マンは、追客が
どれほど楽になったことでしょう。

結果は大成功です。

**それから毎月の反響は80件、
来店は30組近くあります。
しかも1組の来店にかかる
販促費はこれまでの半分です。**

👉あまりにもうまくいったので、本社から1キロ離れたところに店舗を立ち上げました



この仕組みを2月に立ち上げてから、

半年間で21棟の契約ができました。すべて今までの現場見学会、ポータルサイトとは全く別の入り口からです。

何よりうれしいのが、**営業マンの週末のスケジュール
が商談予約で埋まっていること。** アポイントがなく、
あんなに暗かったオフィスに今では嬉しい悲鳴が上がっています。

「ホントにそんなことが・・・？」

そう思われるのはごもっとも。

1年前の私もそうでしたから。でも事実だから仕方ありません。

この体験を、今回、セミナー講師としてお伝えできることになりました。

一社でも多くの皆様に、この物件情報サイト・マーケティングオートメーションを活用して集客を伸ばす方法をお届けしたいと思います。

当日お会いできることを楽しみにしております。

アイワホーム 株式会社

代表取締役 **竹中 徹郎**

顧客の動きが見えて追えるWebで、 あなたの会社の営業マンが スケジュールを商談予約で いっぱいにする方法



(株)船井総合研究所 建設支援部

福田 寛至

「効果実証済みの方法をたった1日で伝授します」

アイワホーム竹中社長のメッセージをお読みいただいた感想はいかがでしょう
か？

お手元に届いたこの小冊子レポートを手に取り、ここまでお読みいただいたあ
なたは、きっと「集客」について何らかのお悩みをお持ちのことと思います。

そこで、単刀直入に申し上げます。

今からはセミナーのご案内です。セミナーの**テーマはズバリ**

「**いかにして、あなたの会社の営業マンのス
ケジュールを商談予約でいっぱいにするか**」で
す。

といっても、これまであなたも一度は目にしたことがあるような、「こうすれ
ば、ホームページのアクセスが増えますよ」とか「会員登録で顧客名簿が集ま
ります」といったテクニックをお教えするセミナーではありません。

このセミナーを企画したのには理由があります。それは、いま本誌をお読みの

ほとんどの皆様が抱える共通の課題を解決できるか
もしれないからです。

この手の物件情報サイトはたくさん目にします。家を買う顧客なら一度はアクセスする可能性の高いホームページの作り方なので、反響は容易に獲得できるでしょう。

しかし多くの会社様が、ここで1つの関門にぶち当たります。

それは「**会員登録や資料請求などの反響はあるが、まったく来店に繋がらない**」というものです。

そこで、アイワホーム様に導入していただいたのが、「マーケティングオートメーション」と呼ばれる**“会員登録客の動きを分析”**で
きるツールでした。

これを導入したことで、

- ①いつなら電話でゆっくり話ができるのか
- ②顧客が何に関心があるのか・何を求めているのか
- ③そもそも今すぐにアポイントが取れる顧客なのか
が分かるようになりました。

反響の獲得はもちろんのこと、来店までの仕組みを作ることに成功したのです。

ひとつお断りしておきます。

今回のセミナーは、私のような経営コンサルタントが方法論を語るために開催するものではありません。アイワホーム竹中社長が実際に乗り越えてこられた事実をありのままに語っていただく貴重な機会です。

ですから能書きは一切ありません。

ズバリ、いかにして“顧客の動きが見えて追えるWEB”で営業マンのスケジュールを商談で埋めているのか？という実用性の高い部分一点にスポットを当てるものです。

セミナーの内容を一部上げると・・・

- ▶ **いかにして自社HPから大量に反響、名簿を獲得できたのか？**
- ▶ **アイワホーム様の営業マンが語る、「今すぐ客」と「中長期客」の見分け方**
- ▶ **会員登録客の情報を見るならココ！テレアポ前の事前準備の仕方**
- ▶ **テレアポでは最低限、これだけ話す！毎月30組の商談予約を取るトーク**
- ▶ **お客様から返信が来る！来店予約が入る！メルマガの書き方**
- ▶ **申込率50%! 契約率30%! 来店後のセールスノウハウ** . . . など

現場でやり続けた会社の経営者だからこそ語れる実践レベルの内容ばかりです。

想像してみてください。ひとたびドカンと集まる集客の仕組みが手に入れば、あなたの会社はどう変わるでしょう？

集客のストレスから解放されるだけでなく、あなたの会社の営業マンに、もっと効率的な方法で営業ができるチャンスを与えてくれることでしょう。

これがどれだけの価値あることなのかはおわかりのことと思います。

セミナーに投じた1日の時間と参加費用の何百倍、何千倍の価値をあなたにもたらすはずです。

当日セミナー会場でお待ちしております。

最後に、今回ご講演いただくアイワホーム様についてのご紹介をいたします。

当日は同社のこの半年間の体験を包み隠さずお話いただく予定です。

アイワホーム 株式会社

設立 平成5年6月
 本社 大阪府吹田市
 売上高 35億円 ※2019年度実績



アイワホーム本社

【沿革 これまで】

平成5年6月 営業開始 仲介業務開始
 平成5年12月 建築業 分譲住宅の販売をスタート
 平成13年3月 自社オリジナル アイワS100工法開発
 平成16年6月 プレカット工場設立
 平成18年 以降14年連続、吹田市内の着工棟数No.1
 令和2年2月 吹田市の土地情報センターオープン



吹田市の土地情報センター

吹田市という大阪府の中でも超人気エリアで、14年連続No.1。吹田市内だけで過去1350棟の施工実績。土地仕入れ力と独自の工法をもって、分譲・注文住宅事業で成長を続けておられる企業です。

今年は土地探しの専門店「吹田市の土地情報センター」をオープンし、デジタル集客をもって棟数を飛躍的に伸ばされています。従来の住宅不動産の常識に縛られない新しい目線での経営の中に、住宅不動産ビジネスの将来を考えるヒントが散りばめられています。



OBの奥様が作ったランチを提供する飲食店
 地元のママさんの交流の場となっている



自然素材にこだわる
 アイワホームの家



自社プレカット工場

OB様にお渡しする新鮮野菜を育てる農場



【追伸】 アイワホーム様のセミナーを聞いた、住宅・不動産会社 経営者様の声を掲載いたします。

茨城県 水戸市



オフィスエイト 株式会社
代表取締役
鈴木 和也 氏

物件情報サイトはもともと持っていましたが、活用できずにいました。

既に地元では一番店のアイワホームさんが、さらに棟数を大きく伸ばされたのは、集客の新たな入り口を作られたからです。弊社は地元密着を掲げる住宅会社です。エリアを広げず、今の商圏でいかにシェアを上げるかという考えはアイワホーム様と同じです。弊社は長年モデルハウス見学会の集客に依存していました。

モデルハウス以外の集客の入り口が欲しいという思いから、今回のセミナーを聞く前に、物件情報サイトを作ったことがありました。ただし、以前は反響は獲得できたものの、商談に繋がらず失敗したという苦い思い出があったのです。ただ今回アイワホームさんに習い、マーケティングオートメーションを導入したところ、だんだんアポイントが取れるようになりました。反響があっても「放置」されていたお客様を営業が自発的に追客するようになりました。うまくいったので専任の営業マンを2人付けると、3か月で10棟の契約ができました。新たな集客の武器を手に入れたことで、今年は大きく棟数を伸ばせると思います。



「ほとんど事務所として活用していた店舗。いつのまにかメインの集客拠点になりました。」



「以前から持っていた物件情報サイト」

北海道 札幌市

お客様と中長期的に関係を築いていくことも重要だと思いました。



株式会社 藤城建設
代表取締役
藤城 英明 氏

この手の物件情報サイトはよくありますが、アイワホーム様のようにマーケティングオートメーションを導入して徹底できている会社様は少ないように思います。会員登録客の分析ができ、最適なタイミングでテレアポができるということで、弊社でもマーケティングオートメーションを導入いたしました。

住宅・不動産業界の新規集客は今後減少していくと思います。今後は、お客様を中長期的に育てていくことも重要なのでしょう。反響客で温度感の高い方はアポイントを取る、今すぐ動かない方は中長期的に関係性を築いていく、そんな選別も可能なシステムです。

まだまだ使いこなしていくには、実践が必要ですが、営業マンが自主的に追客をするようになったことは、会社によってよいことです。今後もこの手法をより研ぎ澄ましていきたいと思っています。

以前より来場のハードルが高いからこそ、このシステムが必要だと思います。

今回のコロナウイルスの影響で変わったことは、来場・来店のハードルが上がったことだと思います。今の時代、お客様に高い興味を持っていただかないと、来場・来店には至らないと思います。HPをいかに充実させ、お客様にたくさんの情報を公開することはこれまでのテーマでした。これに加え、お客様の動きを見て

どの情報が有益なのか、求めているのかが分かるマーケティングオートメーションの活用も今後のテーマだと感じました。異業種ではこういったシステムを取り入れるのが当たり前となっているそうですが、住宅・不動産は少し遅れているのかもしれませんが、今年はこの最先端の集客手法に取り組んでいきたいと思っています。

千葉県 茂原市



御園建設 株式会社
代表取締役
秋葉 幸男 氏

茨城県 牛久市

案件が足りず悩んでいた営業マンが、最先端の集客手法で生き生きしています。

異業種から住宅事業に参入して6年。安定して棟数は伸び年間60棟ほど引き渡しをさせていただいております。ローコスト住宅・平屋住宅の2つが主な住宅事業です。社員は皆若く、新卒社員も毎年入社しています。若い子にも新しいポジションを作りたいという思いから、第二、第三の集客を入り口を考えていました。

ミライエ 株式会社
代表取締役
古渡 将也 氏

そこで今回のセミナーを聞きました。地元密着の一番店がエリアを広げず、集客の入り口を新しく作ることで、シェアをさらに高めた手法を是非、真似させていただきたいと思いました。不動産屋さんから不動産情報も頻繁に入ってくるようになっていたこともあり、良いタイミングと思いました。専任者を1人付け、6月末に店舗・サイトをオープンいたしました。メルマガやトーク等もアイワホーム様を参考にさせていただきました。7月末現時点ですが既に3件の申し込みをいただいております。案件が足りず、元気のなかった営業マンが生き生きとしており、うれしい限りです。またマーケティングオートメーションを活用した集客・追客手法のおかげで、会社にも「デジタル活用」の新しい風が吹いているように感じます。この手法は、別の事業にもどんどん取り入れ、会社全体として生産性を上げていきたいと考えております。



📄 物件情報サイト



📄 同時に店舗もオープン

山口県 下関市



株式会社 レジデンス
代表取締役
樋口 光浩氏

社員が自発的に追客をするには、仕組みが必要だと痛感しました。

モデルハウスや新商品を使いながら、コストをかけて集客をしても、その後の追客がおろそかになっているのが気がかりでした。今の時代、昔のように「とにかく電話しなさい」では営業マンはなかなか動いてくれません。そこで今回のセミナーを聞き、マーケティングオートメーションを導入いたしました。

1件1件の追客を徹底することになったおかげで、再来場が増え契約率が向上しました。そのおかげで広告宣伝費が従来の1/3でも契約は同じペースで上がっています。以前は、営業会議で1件1件のお客様の追客状況を聞く必要がありましたが、マーケティングオートメーションが追客を可視化させてくれます。ある意味、日報の代わりになるぐらい、お客様の動きだけでなく、営業マンの動きも詳細にわかります。アイワホーム様のお話は、今の住宅不動産業界では必要不可欠な要素が入っています。こういったシステムを入れることで、作りっぱなしであったマニュアルも定着することができると思います。

社長が悩み、試行錯誤をして出せた成果を学ぶことができました。

集客さえ何とかならないかと、これまで何度頭を悩ませたかわかりません。今回のセミナーは一つ大きな行動に移すための大きなキッカケとなりました。会社として反響を取り、営業が成果につなげやすい仕組みを整えてあげるといふ部分に共感し、その具体的な手法を学ぶことができました。次の実行に移すま

での勇気や納得が経営者には必要だと思いますが、セミナーを聞いていただくことで一つのステップへのヒントとなると思います。ぜひイチ押しさせていただきます。

鹿児島県 鹿児島市



株式会社 東宝建設
代表取締役
東 優一 氏

住宅不動産会社向け・土地サイト活用セミナー 2020秋

【オンライン開催】2020年9月8日（火） 13:00～16:30 (ログイン開始 12:30～)

【オンライン開催】2020年9月15日（火） 13:00～16:30 (ログイン開始 12:30～)

講座	内容
----	----

顧客の動きが見えて追えるWebで反響5倍!来店3倍!
営業マンのスケジュールをいっぱいにするデジタル集客術

第1講座



アイワホーム
株式会社
代表取締役
竹中 徹郎氏

- ・なぜ土地情報サイトを活用したデジタル集客を始めるに至ったか
- ・営業マンが自発的に追客する仕組みの作り方
- ・反響を大量に獲得するためのブランディング
- ・地元不動産オーナーとのネットワークの作り方
- ・人気エリアでもシェアを上げ続けることができる経営戦略
- ・新しい集客の入り口を作るうえでの人員配置のポイント
- ・今後の展望・・・他

アイワホーム様の取り組みを徹底解説

第2講座



株式会社船井総合研究所
建設支援部
福田 寛至

- ・月80件の反響を獲得する物件情報サイトの作り方と運用方法
- ・会員登録客を分析! マーケティングオートメーションの活用方法
- ・今すぐ客と中長期客を見極める!顧客管理の方法
- ・テレアポの極意! 毎月30組の商談予約を取るトーク
- ・お客様から返信が来る!来店予約が入る!メルマガの作り方
- ・来店後、申し込み率50%の営業トークを大公開・・・他

あなたの会社が明日から来店予約を増やす方法

第3講座



株式会社船井総合研究所
建設支援部
デジタル集客チーム
リーダー
日野 信

- ・住宅・不動産業界の時流を徹底解説!
- ・厳しさを増す集客環境を乗り切る企業の特徴
- ・明日から取り組んでいただきたいこと・・・他

日程がどうしても
合わない企業様へ

個別相談承ります

まずはお問い合わせください

TEL : 0120-958-270

平日
9:45～17:30
対応
～担当～
福田

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

住宅不動産会社向け・土地サイト活用セミナー2020秋

お問い合わせNo. **S063389**

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: **9月4日(金)**

2020年 **9月8日(火)**

開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。
東京会場にてご参加する場合は異なり、その時に質疑応答ができません。ご質問に関しては後日、船井総研講師より、個別にご対応させていただきます。

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限: **9月11日(金)**

2020年 **9月15日(火)**

開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。
東京会場にてご参加する場合は異なり、その時に質疑応答ができません。ご質問に関しては後日、船井総研講師より、個別にご対応させていただきます。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込**33,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円(税込**26,400円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.063389を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL: **0120-964-000** (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 福田

お申込みはこちらからお願いいたします

9月8日(火)オンライン
申込締切日9月4日(金)

9月15日(火)オンライン
申込締切日9月11日(金)



検