

ホームページで見込み客を集める方法を、

「実際に成果をあげている住宅会社のやり方から学ぶ」セミナーです。

新築一戸建てビルダー・工務店が知っておきたい

全国4都市で開催

東京・名古屋

大阪・福岡

成功事例に学ぶ**集客できるホームページ**の作り方こんな方に
オススメ!

- ホームページからの資料請求・お問い合わせが少なくお困りの広報担当者
- ホームページの見直し・リニューアルを検討中のWEB担当者
- ネット集客にもっと力を入れたいとお考えの経営者・営業担当者
(ネットの専門用語は極力使いませんので、ご安心ください)

「ネットで売れてる会社は、うちの会社と何が違うの？」 その疑問にお答えするセミナーです。

全国20社近くの「ネット集客で成功している住宅会社」取材した講師が、
各社の取り組み・工夫のポイント・成功の理由を紹介。

そして、各社の成功事例をもとに、「あなたの会社でやるべきこと」を解説します。

予定している主な内容 ※変更させていただく場合がございます。

【1】好調企業の事例紹介 ～ うまくいっている会社は、何をやっているのか？

- お施主様インタビューで「当社の残念なところは、どこですか？」(受注8割超がWEB経由の工務店)
- 「契約していないお客様の声」の掲載が、モデルハウス来場の呼び水に(受注7割超がWEB経由の工務店)
- お客様の質問にその場で答える「Q&A掲示板」から高額案件が発生(受注7割がWEB経由のリフォーム会社)
- 理想は「資料請求ゼロ」。物件資料はWEBで自由にダウンロード(チラシ・紙広告は一切禁止のビルダー)
- WEB上に4つの「支店」をオープン、本店より1.6倍多い反響を獲得(昨年、折込チラシを全廃したビルダー)

【2】講師による解説 ～ あなたの会社は、何をやればいいのか？

- WEBの詳しい知識がなくても「集客できるホームページ」を作れる、3つのポイント

(株)住宅産業研究所 高田宏幸 日経ホームビルダー「成約に効くメール接客術」連載/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、大手住宅情報サイト運営会社で、注文住宅専門サービスを立ち上げから8年間担当。住宅産業研究所に入社後は「ビルダー・工務店のウェブ活用」をテーマに、取材・執筆・講演・コンサルを数多く手掛ける。住宅産業新聞「受注につながるWEB戦略」連載中。日経ホームビルダー「成約に効くメール接客術」連載。

福岡：9月4日(月) 最寄駅：博多 **大阪：9月7日(木)** 最寄駅：天満<大阪駅から1駅>・扇町

名古屋：9月8日(金) 最寄駅：名古屋など **東京：9月11日(月)** 最寄駅：新宿三丁目・新宿など

※会場の詳細ならびに地図は、お申し込み後にお送りする受講証にてご案内いたします。

各会場とも**13:30～16:30** ※10分前より受付を行います。

住宅産業研究所の各種サービス会員様：30,000円/人 非会員様：40,000円/人

※TACT・エクスプレス・JSKテレビなど、当社サービスの会員様は優待料金をご利用いただけます。(無料枠はご利用いただけません)

お申込はFAXで! 以下ご記入のうえ、**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? : はい・いいえ

■ 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(4名様以上ご参加の場合は、恐れ入りますがお問合せ願います。)

[HP01]

	所属・役職	お名前	ご参加会場(○印)
1			福岡・大阪・名古屋・東京
2			福岡・大阪・名古屋・東京
3			福岡・大阪・名古屋・東京

お申込7日以内に、上記「1」にご記入の方へ、受講証・会場地図・請求書を郵送いたします。届かない場合は、恐れ入りますがお問合せ願います。

■ お問合せ ■ 住宅産業研究所 担当：高田 TEL：03-3358-1407(平日9時～17時) MAIL：takata-h@tact-jsk.co.jp