

ビルダーさま・工務店さま向けの 講演・研修・勉強会をお考えの方へ 住宅産業研究所の講演メニューのご案内です。

好調企業の事例に学ぶ 住宅会社のインターネット営業術

「チラシの反響が減り、これからはネットの時代と分かっているが、うまく活用できていない」とお悩みのビルダー・工務店は、まだまだ多いようです。

一方で、年間20~50棟の注文住宅を手掛けるビルダー・工務店の中には、「ホームページのお客様が集客の主力となっている」という企業が、いくつも現れています。

この講演では、10年以上にわたり「住宅業界のネット集客」に携わる講師が、実際に成果を挙げているビルダー・工務店の事例をもとに、「見込み客が集まるホームページの作り方・考え方」を、ネットに詳しくない方でも分かりやすい言葉で解説します。

■講師■ 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)

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」連載中

1978年鳥取県生まれ。早稲田大学卒業後、戸建分譲ビルダーの営業職を経て、2005年、住宅情報サイト「HOME'S」運営会社に入社。注文住宅・リフォーム専門サービスの立ち上げに携わり、その後8年間にわたり担当。2013年、住宅産業研究所に入社。住宅メーカー・ビルダー・工務店を対象に、ウェブサイト改善やメール営業改善に関するコンサルティング・研修・セミナーを多数手掛けている。ラジオ局でのアナウンサー・パーソナリティ経験を活かした、楽しく、分かりやすい講演に定評がある。



■内容■ (120分) ※講演時間・講演内容の追加・変更なども承ります。

【1】「住宅検討者のネット利用」の実態

- ・一次取得だけではない、シニア層も利用率が上昇
- ・富裕層ほどネットで情報を深掘りする
- ・スマホ普及で、ネット利用時間がさらに増加
- ・チラシを見た人も、ネットで会社名を検索
- ・リフォーム業界はネット上での「商談」が主流に

【2】あなたの会社のネット営業が苦戦する理由

- ・「ネット客は薄い」の思い込みが苦戦の元凶
- ・ネット担当社員だけが頑張っても、結果は出ない
- ・ネット営業の目標は「成約」ではない
- ・ホームページ(HP)を制作会社に任せてはダメ
- ・資料請求の対応方法で明暗、電話・訪問はNG

【3】好調企業の事例紹介

- 講師自身の取材による最新の成功事例を紹介
(例)・地方の工務店が折込チラシをやめ、HPで年20棟を受注した事例
- ・営業マンによる資料請求客への対応をやめ、資料請求→来場歩留まりが8倍になった事例

【4】あなたの会社で今日からできること

- ・ネット営業の目標数値はどのように決める
- ・HP改善に役立つ「ペルソナ」とは？
- ・効果的にHP訪問者を増やすネット広告
- ・資料請求数アップに効く、HPの小技
- ・資料請求→来場の歩留まりを上げる最善の方法

■対象■ 地域ビルダー・工務店の経営者さま・営業責任者さま

■会場■ 貴社ご指定の会場へお伺いいたします。(社内会議室・貸し会議室・ホールなど)

■料金■ <講演料> 250,000円(税別) + <交通費・宿泊費> 実費 ※ご参加人数の制限はございません。

■貴社にご用意いただくもの■ スライド投影用のプロジェクターをご用意願います。

▼ 実施ご希望の方・ご質問がある方は、こちらへお問合せください。 ▼