

ホームページ集客・ネット営業の強化に役立つセミナー

# 注文住宅ビルダー・工務店のWEB集客戦略

東京・名古屋・大阪の3会場で開催(詳しくは裏面をご覧ください)

「ネットはそれなりに取り組んでいるけど、**来場・商談につながらない**…」  
 「ホームページをリニューアルしても、思うように**反響が増えない**…」  
 とお悩みの方に、**注文住宅ならではのWEB集客ノウハウ**をお伝えします。



「とりあえずホームページはあるけれど、集客や受注につながらない…」  
 「ホームページのリニューアルを行いたいが、進め方が分からない…」  
 「そもそも、WEB集客って何をやれば効果的なのか、ぜんぜん分からない…」  
 このセミナーでは、このようなお悩みを持つ皆さまを対象に、ネット集客のポイント・住宅業界ならではの注意点・好調企業の成功事例などを、難しいカタカナ専門用語をできるだけ使わず、分かりやすく解説します。注文住宅ビルダー・工務店のWEB担当者・広報担当者の方はもちろん、WEB活用を1から学びたい経営者・営業担当者の方も、ぜひご参加ください！

**講師紹介:住宅産業研究所 高田宏幸(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、都内戸建ビルダーでの営業職を経て、2005年、住宅情報サイト「HOME'S」を運営する株式会社ネクスト(現・株式会社LIFULL)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、広告掲載企業サポート・各種研修講師など担当。2013年、住宅産業研究所へ入社。“ビルダー・工務店のWEBによる集客力アップ”をテーマに、セミナー・講演を数多く手掛けるほか、日経ホームビルダー・住宅産業新聞にてコラムを連載。2017年より、ビルダー・工務店向けWEB集客支援事業(コンサルティング)を開始し、担当した住宅会社のWEB反響件数を10倍以上に伸ばすなどの成果をあげている。

このようなお話をさせていただきます。

※内容は予告なく変更させていただく場合がございます。

<p><b>はじめに</b> WEB集客の基礎知識</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・小さな会社・地域密着の会社・常設モデルハウスを持たない会社こそ、WEBにチャンスあり</li> <li>・チラシの役割・テレビCMの役割・ホームページの役割の違いと、使い分け方を知る</li> <li>・他の業界とは大きく異なる？注文住宅のWEB集客が難しい理由</li> <li>・ここ1~2年で注文住宅のWEB集客に大きな変化、資料請求をするお客さまが減っている？</li> </ul>
<p><b>第1部</b> WEB集客の全体像</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・WEBの役割は「成約を増やす」ではなく「会えるお客さまを増やす = 来場・来店を増やす」</li> <li>・あなたの会社はチェックできていますか？WEB集客の良し悪しを測る3つのKPI(重要指標)</li> <li>・WEB担当者・広報担当者が「ホームページの更新」以外にやるべきこと</li> <li>・アクセス解析ツール「Googleアナリティクス」、最低限見ておきたいデータ</li> </ul>
<p><b>第2部</b> ホームページのアクセス数を増やす</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ホームページはモデルハウスと同じ、どんなに立派でも集客しなければお客さまは来ない</li> <li>・低コストかつ即効性あるのは「ウェブ広告」。初めて取り組むなら、まずは2種類の広告を</li> <li>・ウェブ広告の成果を測る指標、代理店の良し悪しを判断するチェックポイントは？</li> <li>・Google・Yahoo!の検索結果、自社ホームページを上位に表示させるには？</li> </ul>
<p><b>第3部</b> 反響を増やす (資料請求・来場予約)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ホームページ改善の第1歩は、「自社のターゲット顧客」ととことん明確にすること</li> <li>・施工事例・お客さまの声・イベント情報・スタッフ紹介・ブログ…定番コンテンツのつくりかた</li> <li>・ホームページリニューアルをお考えの方へ…ホームページの内容を考える前にやるべきこと</li> <li>・ホームページ制作会社との付き合い方、「丸投げ」も「言いなり」も絶対ダメ</li> </ul>
<p><b>第4部</b> 自社のファンを増やし 来場数を最大化する</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・WEB担当者は「反響を増やす」ではなく「来場を増やす」ことを考えよう</li> <li>・資料請求が来場につながらない最大の理由は「営業担当者に対応を丸投げしているから」</li> <li>・メルマガは、やり方次第でまだまだ有効。メールを見ないお客さまへはLINE@も</li> <li>・Instagram・Facebook・Twitter…SNS活用で、お客さまと接点を持続させる</li> </ul>

東京・名古屋・大阪の3会場で開催予定

詳しい日程・お申込方法は次ページをご覧ください。

ホームページ集客・ネット営業の強化に役立つセミナー

## 注文住宅ビルダー・工務店のWEB集客戦略

**日程**

東京:8月23日(金)10:30~16:00 最寄駅:新宿・新宿三丁目・新宿御苑前  
 名古屋:9月 5日(木)10:30~16:00 最寄駅:名古屋  
 大阪:9月 6日(金)10:30~16:00 最寄駅:天満(大阪駅から1駅)・扇町

※会場の詳細は、お申込後にお送りする「受講証」に記載しております。  
 ※途中、小休憩・昼食休憩がございます。(昼食は参加者ご自身にてご用意いたします)

## 料金

お2人さま以上でご参加の場合、お2人目から半額です！

一般料金:60,000円/人 → お2人目から30,000円/人

会員料金:50,000円/人 → お2人目から25,000円/人

※会員料金は、住宅産業研究所の各種サービス会員企業さまがご利用いただけます。

(TACT・住宅産業エクスプレス・ハウスメーカーレポート・JSKテレビ・eカウンセリングなど)

※各種セミナー無料枠は、本セミナーは適用対象外となります。あらかじめご了承ください。

※10名さま以上ご参加の場合、貴社にお伺いする出張セミナーのご利用がお得です。詳しくはお問い合わせください。

## お申込

WEB:住宅産業研究所ホームページよりお申込ください。

「トップページ → セミナー → 受付中のセミナー」の順にお進みください。

FAX:下記に必要事項をご記入のうえ、

03-3358-1429へご送付ください。



※お申し込み後7日以内に、受講証・受講料のご請求書を郵送いたします。(受講者「1」にご記入の方へお送りします)

※受講料は開催前日までにお支払いをお願いいたします。

## 1日集中セミナー「注文住宅ビルダー・工務店のWEB集客戦略」参加お申込書

■貴社名: \_\_\_\_\_ ■住宅産業研究所のサービス会員さまですか?: はい・いいえ

■ご住所:〒 \_\_\_\_\_

■お電話番号: \_\_\_\_\_

■FAX番号: \_\_\_\_\_

■受講者	所属・役職	お名前	ご参加会場(○印)
1			東京・名古屋・大阪
2			東京・名古屋・大阪
3			東京・名古屋・大阪
4			東京・名古屋・大阪
5			東京・名古屋・大阪

## お問合せ

株式会社住宅産業研究所 担当:高田 宏幸 (平日10:00~17:00)

メール:info@tact-jsk.co.jp お電話:03-6380-1271