



住宅会社

集客のお悩みタイプ別 解決法



はい

いいえ

で進んで、タイプがわかったら裏面へGO!

ここからStart!

ホームページを持っている?

はい

Webマーケティング担当の専任者がいる?

はい

ターゲット層に合った記事作りができてる?

いいえ

いいえ

はい

Instagram投稿してる?

はい

週2回以上のコンテンツ更新できてる?

はい

SNSやネット広告もトータルに考えてる?

いいえ

いいえ

はい

自社の“売り”をアピールできてる?

はい

ネット経由の問合せは増えてる?

はい

ネット広告と他の施策連動できてる?

あなたは

伸びしろ100
タイプ



あなたは

なにかと惜しい
タイプ



あなたは

ネットわかってる
タイプ



集客力は、ネットの使い方次第! 《タイプ別・成功事例》を貴社のヒントに!



伸びしろ100タイプ

まずは集客の受け皿・ホームページに注力！

販促費は“なんとなく”で予算配分せず、媒体ごとの費用対効果を測って運用プランを！



成功事例

茨城県神栖市 住宅会社【会社規模：年10~30棟】

FC頼みを脱却すべく、ネット施策ゼロからスタート！
過去最高のモデルハウス来場数を獲得できた！

課題

- △ FC本部任せで独自の集客ができていなかった。
- △ 社内にWeb施策担当の人材が不足していた。

トライしたこと

1. ホームページをもっていなかったため、まずはページの企画からスタート。商圈に有益な情報の発信を徹底した。
2. 紙媒体にかけていた販促費の一部をWeb広告に割り振り、広告施策を実践の中でブラッシュアップしていった。

成果

- FC加盟10年の実績のうち、**月間最高のモデルハウス集客数**を達成した
- ゼロから作った自社ホームページで、**月間1,500アクセス**を生み出すことに成功した

なにかと惜しいタイプ

インスタの投稿とホームページの世界観は連動していますか？

SNSも広告もホームページもトータルに考えて施策を立てましょう！



成功事例

群馬県前橋市 住宅会社【会社規模：年10~30棟】

ホームページ×インスタでオンライン集客が加速！
インスタ経由でモデルハウスご成約も獲得できた

課題

- △ チラシの反響が落ちてきていた。
- △ ホームページからのお問い合わせが増えない。

トライしたこと

1. 半年ほどかけてヒアリングとディスカッションを重ね、ホームページのリニューアルに着手
2. デザイン性の高い住宅の写真を活かし、完成見学会やモデルハウスの訴求にFacebook/Instagram広告を活用した

成果

- ホームページへの**アクセス数1.5倍に増加**した
- Instagram運用1年で**フォロワーは2倍超**になった
- 見学会の集客単価が相場の**半額に削減**できた
- Instagramで**モデルハウスが売れた**

ネットわかっているタイプ

自社の“売り”は何か。コンセプトは明確に表現できてますか？

認知向上・集客から追客まで、一連の施策としてコミュニケーションプランを考えましょう。



成功事例

静岡県浜松市 住宅会社【会社規模：年60~80棟】

コンセプトワードを厳選し、すべての配信に展開。
広告費1/5に抑えながら集客3倍、アポ率2倍に！

課題

- △ 会社規模の割に認知度が低かった。
- △ 成約まで考えた販促費の使い方ができていない。

トライしたこと

1. 1年かけてWeb問合せの基盤を整備。2年目からSNS広告や動画コンテンツを拡充し、問合せ数の増加を図った
2. 営業効率の向上を狙いMAを使った顧客管理をスタート。効果測定をしっかりと行い、成果を“見える化”した。

成果

- お問合せ数が、**月10件から30件に増加**
- 3~4割だった**アポ率が8割に**向上した
- HPセッション数が**1000件から12,000件に**
- 年間広告費が**1/5に削減**できた



集客増加・業績Upのアドバイスを無料にて実施！！

- ・ 業界が縮小していく中で、何を行っていけば良いのか。
- ・ 競争がSNSを始めWebマーケティングを強化する中で、自社の運用をどうするか。

貴社課題への具体的な診断は
右記QRコードよりお申し込み下さい！



集客ノウハウ、Webの最新知識などをお伝えする無料セミナーも随時開催。

セミナー日程はこちらから ▶



新大陸