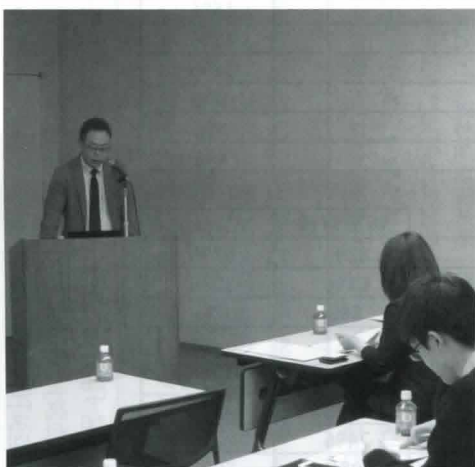


最新集客ツール活用法紹介

ビルダーズネットがセミナー開催



ネット利用の重要性を話す萬田氏

ビルダー・工務店支援の「ビルダーズネット」を運営する向上計画総合研究所（札幌市）は、トレンドセミナー2016「住宅会社の最新集客ツール」を3月16日、札幌市内で開催した。

セミナーは三部構成。第一部は同社の萬田柔太イレクターが「営業という視点から考えるホームページのまったく新しい

活用法」フランチングツールから営業ツールへ」と題して講演した。日本人の約8割がインターネットを利用しており、スマートフォンからの閲覧がパソコンからの閲覧数を抜いたという。同氏は、「住宅営業でインターネットは欠かせないものになっている」と指摘した。

ホームページを利用した営業自動化ツール「工務店カイロス」について解説。同システムは顧客管理データベースを基

に、ホームページ上のユーザーの動きを把握し、資料請求などを行った「そのうち客」に適切なタイミングで見学会などの情報提供を行い「見込み客」へ育成する仕組み。こちらが提示した情報への反応を自動的にスコアリングし、繰り返し行うことで今まで見えなかった見込み客が見えてくる（萬田氏）と述べた。

出張修理などを無償で行う「フリーメンテナンスタ」と、月々の会費を積み立てる「おうちポイント」をセットで提供する。「フリーメンテナンスタでクレームは半減すると言われる。積み立て金があるので他社に顧客が流れないのがメリット」（武石社長）と解説した。

第二部では、エリアサービス（札幌市）の武石典久社長が、積立型メンテナンス保証サービス「iecon（イエコン）サポート」について解説した。

第三部ではヤマチコーポレーション（札幌市）が手掛けるハグハウスVCチェーンスーパーバイザーの寺島邦彦氏がハグハウスの取組みを紹介。「消費者が何を欲しがっているのか知り、ターゲットをピンポイントに絞ることが重要」と話した。

イエコンサポートは、住設機器の不具合発生時に