

こうして
ホームページから
家が売れるように
なった。



工務店のネット戦略
ここに 있습니다。

まじめな会社が
しっかりと集客できる
地域一番の
HPの作り方

**こうしてホームページから
家が売れるようになった。**

こうしてホームページから家が売れるようになった。

はじめに	p.3
第1章 あなたの会社にインターネット戦略は必要ですか?	p.6
～まだ、ホームページを使った戦略を知らないアナタへ～	
第2章 インターネットを使った集客とは?	p.14
～ホームページを使った集客を考え始めたアナタへ～	
第3章 悪いホームページ制作会社にダマされないで!	p.24
～ホームページ制作会社からの営業が多く、迷っているアナタへ～	
第4章 良いホームページ制作会社って?	p.41
～どうやってホームページ制作会社を選べばいいのか悩んでいるアナタへ～	
第5章 パソコンが苦手でも簡単にホームページが作れる方法	p.54
～問い合わせの来るホームページを作りたいアナタへ～	
第6章 ホームページから家が売れた!	p.62
～ホームページからの問い合わせを増やしたいアナタへ～	
最後に	p.68

はじめに

「売上・利益をアップさせたい!」

「受注をもっと取りたい!」

これは、多くの住宅会社の抱える課題です。

今、この小冊子を手にしてしているアナタはいかがでしょうか?

少なからず、このような思いがあるのではないのでしょうか?

この思いに対して、今、大きな効果を発揮するのがホームページ戦略です。

しかしながら、

「ホームページの大事さはわかるけど、何をどうすればいいのか分からない」

という声も多く聞かれます。

そこで本冊子では、この冊子を読まれているアナタだけに、特別に受注を取るためのホームページ活用法をお伝えします!

これからご紹介するのは、ナックにご相談をいただいた、とある3名の工務店社長とのエピソードです。



「ホームページもない工務店とは契約する気になれない!」

これは、A社長がお客様から言われた言葉です。

A社長は、その一言を聞き、一瞬で青ざめました。

最終的には、なんとか契約になったそうですが、このことにショックを受けたA社長は、私たちナックに相談をされたのでした。。。

そこで、A社長にお会いし、お話を伺ったのです。

お話を進めていく上で、A社長に知っていただいたことは、

- ホームページ制作会社の選び方
- ホームページで集客する方法
- メールができる方なら誰でもできるホームページ作成方法
- ホームページから家を売る仕組み

の4つです。とても簡単なノウハウです。

もしかしたら、

「メールをすることと、ホームページを作ることは全く違う!」

「信用できないな…」

と、あなたは思うかもしれません。

確かにそう思うのも無理はありません。

なぜなら、今までの常識とは全く違うことを今からお伝えするからです。

でも、ご安心下さい。

今からお伝えする内容は、すでに多くの工務店で実績が出ている、「ホームページから家を売る方法」です。

今までの経営概念では、想像できないかもしれません。

しかし、ホームページの真実(ほんとう)の使い方を知るだけで、パソコンが苦手な方でも簡単にホームページから家を売ることが可能になるのです。

第1章 あなたの会社にインターネット戦略は必要ですか？

A社長 いやぁ～、それにしても焦りましたよ～

NAC 私も最初に電話を頂いたときはビックリしました。

でもすぐに何か力になればと思い、A社長とお会いしたいと思ったのです。

今日はお忙しい中お越しくださりありがとうございます。

ぜひ今日はA社長の不安を解決しましょうね！

改めて、これまでのいきさつを教えてくださいませんか？

A社長 はい。実は先日、資金セミナーを開催したんです。

そしてその時に来てくれた方に、後日アプローチしたところ、

「ホームページもない工務店とは契約する気になれない！」

って、言われたんです。

NAC それは大変でしたね。。

でも最終的に契約になってよかったですね！

A社長 たしかによかったですけど、もうあんな思いはしたくないですよ。

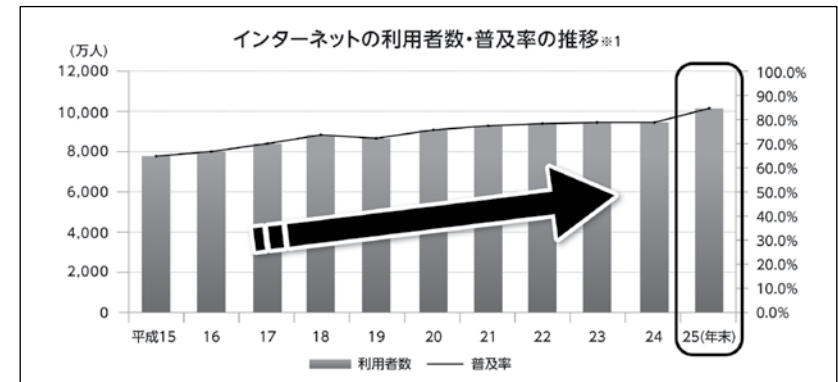
やっぱりこれからの時代、ホームページを持っていないと話にならないですかね？



NAC ちょっとインターネットで見てみましょうか。
(PCで、とあるHPを検索)

あ、いいデータがありましたよ！

コチラは総務省の出しているデータですね。



NAC A社長、こちらをご覧になっていかがですか？

A社長 今じゃ、ほとんどの人がインターネットを使ってるんですね！

ということは、買い物する時も、みんなホームページを見てから買い物するってことですか？

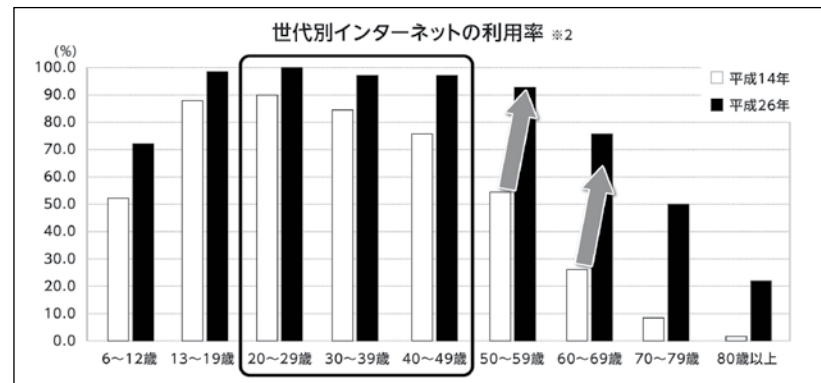
NAC そういうことなんです！

私もインターネットはすごく使います。

NAC 仕事でもそうですし、プライベートでも、食事する場所を探すとき、新幹線や飛行機・宿の予約、電車の乗り換え、観光地情報、そして買い物に関しては必ずと言っていいほど使います。

A社長 そういえば、2～3年前まではホームページが必要だとは思っていませんでしたが、ここ最近、イベントに来る20代・30代のご家族に聞くと、ほとんどの方がホームページを必ず見てると言います。

NAC ちなみにA社長、先ほどのホームページにこのようなデータも載ってますよ。



A社長 やっぱ20代～40代の人って、ほとんどがインターネットを使ってるんですね！

20代～40代って、うちの会社のメインターゲット層じゃないですか！

しかも50代～60代以上の世代も、ここ10年ちょっとで一気に利用率が上がってますね！

NAC そうなんです。よく私たちの業界で、主な顧客ターゲットとしている「子育て世代」、この世代のほとんどがインターネットを使ってるんです！

最近では建て替えを考える世代でも、インターネットを利用する人が非常に増えてます。

昔は、住宅会社のイベントに行くお客様の行動は、

チラシや広告などを見る → イベントに参加する

だったのが、今は

チラシや広告などを見る → インターネットで(複数)調べてみる → イベントに参加する

というように、変わってきてるんです！

さて、ここまでを踏まえて、A社長が最初におっしゃったご質問

「これからの時代、ホームページを持っていないと話にならないのですかねえ？」

これに対してA社長ご自身はどう思われますか？

A社長 100%必要でしょう。。。持っていないと話にならないですよね。。。

NAC そうですね。ちなみに、A社長、今は集客媒体は何をメインに使ってますか？

A社長 折込チラシがメインですね。

NAC なるほど、こんな感じのチラシですかね？

これは片面ですが、イベントの案内や詳細などが書かれていて、両面だと裏面に会社や住宅仕様の詳細が書かれてたりしますよね。



A社長 そうです、そうです！
うちもこんな感じです。

NAC チラシのインパクトは、すごく強いです。

反面、載せられる情報量は限られます。

しかも、ちょっと時間が経つと、捨てられちゃったりもしますよね？

その点、ホームページは大量の情報を載せられますし、お客様も、何回でも見ることができる、というメリットもあります。

A社長 なるほど！
でも、必要だというのは分かりましたが、いったい何から手をつければよいのか、見当もつかないんです。

NAC そうですよ。え。
やったことのないことであれば、ご不安を感じるのもごもっともです。

A社長 そうですね。
ホームページの制作会社はたくさんありますし、FAXや電話も非常に多くて、どこを選べば良いのか良く分からなくて困っているんです。

NAC そういことだったんですね。
では、ホームページがあるだけでいいのでしょうか？

A社長 とりあえず、作るだけでも十分かなあと思っています。

NAC 作るだけでいいんですね？
それならば、わざわざNACに連絡しなくても、先ほどおっしゃっていた、御社にかかってくるホームページ制作会社でもできると思うのですが…。

A社長 実は、ホームページ制作会社を選ぶ基準が分からないんです。

ホームページ制作会社の話を聞くと、すぐに売り込まれてしまうので、失敗したくないと思って連絡したんです。

お金を払う以上、失敗はしたくないもので…。

だから、「良いホームページを作るためにはどうすれば良いのか？」と考え、とりあえず、インターネットで検索しました。

検索した結果、株式会社ナックが1番目に表示されたので電話させていただいたのです。

というのも、同業者でホームページを持っている仲間から、『ホームページを作っても問い合わせは増えない！』という話を聞いたりして、「問い合わせが増えないのなら、ホームページを持ってても意味は無いのかなあ」と、すごく不安になったからなんです。

NAC なるほど。
みなさんホームページを作っても問い合わせは増えなかったんですね？

A社長 いえ、わずかですが、『ホームページを作ったら問い合わせが結構あった!』という人もいました。

それで、せっかくなら問い合わせのあるホームページを作りたいと思ったんです。

そして、どのホームページ制作会社にお問い合わせのあるホームページが作れるのかを知りたいと思ったのです。

NAC なるほど、A社長の悩みがよく分かりました。

A社長が作りたいのは、『問い合わせを生むホームページ』ということですね？

A社長 そうです!その通りです!

NAC では、私たちも実践している、ホームページの集客ノウハウをお話しますね。

このノウハウは、パソコンやインターネットが苦手な方が聞いても、「えっ!そんなに簡単にできるの?」と思うかもしれません。

それくらい簡単な方法なので、ホームページ制作会社の方に話したら、「そんな非常識なホームページの作り方は有り得ない!」と言うでしょう。

なぜなら、このノウハウは、その方々でさえ知らないことですし、しかも、世間に広まってしまうと、ホームページ制作会社の仕事が激減してしまうようなものだからです。

NAC この非常識なノウハウは、工務店経営者が、のどから手が出るほど欲しがらる、「家を買いたいと思っている人を自動的に集める方法」です。

しかし、この方法を取り組んでいただく前に、知っておいていただかなければならないことがあります。

それは、ホームページ制作会社の裏側を知ることです。

《第1章まとめ》 ~あなたの会社にインターネット戦略は必要ですか?~

1. インターネットの利用者は1億人以上、日本人の8割以上が使っている!
2. 住宅会社がメインターゲットとしがちな子育て世代では、95%以上がインターネットを活用
⇒この世代は、住宅会社を選ぶのに必ずといっていいほどホームページを見る
⇒この層を狙うなら、ホームページは必須
3. 問い合わせを増やすホームページを作り、「家を買いたいと思っている人を自動的に集める方法」がある