

安心計画×あつまる

# 情報獲得コストは1件3000円

## マーケティング手法セミナー



▲セミナーに聞き入る受講者

に登壇  
したの  
はあつ  
まるの  
橋本光  
雄氏。

どを紹介  
した。

安心計画(福岡県福岡市)とあつまる(福岡県福岡市)は昨年12月に東京でセミナー「令和時代の生き残りマーケティング手法とは!? 工務店成長戦略のポイントを徹底公開」を開催。住宅会社の情報獲得単価を3000円〜1万円にする事例な

最初

同社はスーツやブライダルという斜陽産業の中で、企業の成長を支援。2019年から本格的に住宅業界向けのマーケティングサポートを行っている。

講演では、ブライダル業界と住宅業が、来店型、付加価値が高い、宣伝広告費が高いなどの点が似ていると指摘。今後、10年以内に企業数が半減するという見込みの中、今が「マーケティングを実施する絶好のラストチャンス」と話した。具体的な反響獲得手法も紹介。HPを2回見に来た人に

は、保証やアフターの項目を見せるように促すと効果が高いと話した。

続いて登壇したのは、安心計画の宮本優執行役員。「ウェブ上で体感型の動くプレゼンの時代」と話し、新しいバーチャルツアーソフト「動線計画」を紹介。同ソフトで作成したデータはウェブブラウザで開けるため、スマホで住まいのイメージを手軽に閲覧できる。

また、5Gの到来により営業手法が変化するとし、安心計画も導入する内勤型の営業インサイドセールスを紹介した。