

ユーザー
に聞く

本当に使える 住宅 DXツール

Digital Transformation

課題解決につながる
注目の住宅DXツールを一挙紹介！

デジタル化実践事例に見る成功のポイント

インボイス、改正電帳法、働き方改革

住宅会社の経営に変革を求める3つの法制度

創樹社

WITHDOM Group

ウィズホーム フランチャイズ

Webマーケティングを全面サポート

YouTubeを中心に 即効性のある 集客力を獲得 受注率の向上にも貢献

初回サポート ウィズホームメンバーが訪問! 「売上・粗利を向上させる戦略」を徹底的に伝授



経営計画の策定



集客・営業・採用研修



営業ローブレ実践



YouTube動画撮影

5ヵ年計画・具体的な目標値を設定し、投資効果を目に見えるカタチに。

これまでにウィズホームの戦略はどのように実践してきたのか? 経営者、営業担当者それぞれに研修を実施。

ウィズホームが提唱する「4つの質問」の営業ローブレイングを徹底的に練習し、実践につなげる。

新店舗OPENの動画、営業スタッフの自己紹介動画をウィズホームの制作チームと撮影。

定期サポート 集客から来店へ、商談から成約へつながるサポートを実施! 高性能住宅の設計も!

ウィズホームブランドの使用



YouTubeで集客



ポータルサイト設計



高性能住宅の設計指導



オンラインミーティング



ウィズホーム〇〇店として、店舗をオープン。看板・カタログ、のぼり等を使用して、顧客へPRを行う。

登録者3万人・再生750万回超! ウィズホームのYouTubeチャンネルを使って集客を実施。ファン化した顧客がたくさんいる。

リアルホームズ・タウンライフ等のポータルサイトを完全サポート。反響後の顧客へのアプローチ方法も伝授。

命を守る家づくりとは? 耐震・制震・断熱・気密など、高性能は必須。担当設計士による技術サポートを実施。

福岡県宗像市のウィズホームは、創業からたった4年で、完工棟数780%アップを達成した工務店だ。同社の急成長を支える大きな要因がYouTubeなどを活用したWebマーケティング。

登録者数は3万人超 公式チャンネルで集客力が向上

ウィズホームの南郷克英社長は、いち早くYouTubeの集客力に着目し、同社の公式チャンネルを開設。試行錯誤を繰り返しながら、完成物件のルームツアーなどの動画をアップしていったという。

加えて、「失敗しない家づくりTV」として、一般消費者に家づくりのノウハウを伝授する動画も公開。とくに平屋に関する動画などが視聴数を稼ぎ、チャンネル登録者数も増えていき、今では3万人を超える登録者数を誇る。

「失敗しない家づくりTV」については、Webマーケティングの要素も盛り込んでおり、視聴者がウィズホームの家づくりの魅力や特徴について理解できるようになっているのだ。そのため、ファーストコンタクトの段階で既に顧客が同社のことを十分に理解している状態になっている。結果として、YouTube経由でコンタクトをとった顧客の成約率は25%にも達している。

集客から受注までのノウハウを伝授 DXに向けた第一歩に

ウィズホームの公式チャンネルの登録者のうち、福岡県外の登録者は約95%もいるという。同社では、福岡県内だけを商圈としているため、県外の登録者からの問い合わせには対応できないという状況があった。

その一方で、他の工務店に対して、YouTubeを使った集客と動画の作成などをサポートする事業を行っ

てきたが、集客できてもそこから受注までの手法が分らないといった声があったそうだ。また、南郷社長は「YouTubeについては、登録者数が多いチャンネルの動画が優先的に視聴者におススメされるアルゴリズムを採用しており、他のSNSと比較すると先行者利益が大きい。多くの建築系YouTubeの方々が登場してくるなかで、今から公式チャンネルを立ち上げると、思ったように登録者数が増えてこないことがあります」と語る。

こうした状況を踏まえて、同社ではYouTubeを利用した集客活動から、受注までを支援するためのフランチャイズをスタートさせた。

登録者3万人超のウィズホームの公式チャンネル経由で集客した潜在顧客を、全国の工務店に紹介していく。

さらに、YouTubeやホームページなどのオンラインで集客した見込み顧客を受注につなげるためのノウハウも提供する。ロールプレイングなどを通じた営業指導なども行いながら、営業力強化をサポートする。

「オンライン経由で資料請求があつても、そこからオフラインでのアポ獲得ができないという工務店の方々も多いのではないかでしょうか。当社では、その部分を強化することで受注棟数を伸ばすことができました。そのノウハウを全国の工務店の方々と共に有できればと考えています」(南郷社長)。

同社では、省エネ性能についてはHEAT20のG2グレードを標準とするなど、高性能住宅を供給しているが、フランチャイズに加盟すると高性能住宅に関するノウハウも提供する。

即効性のある集客力と受注の確度を高めるノウハウを活用することで、住宅事業のモデル自体を変革しようというウィズホーム。DXに向けた第一歩を踏み出すという意味でも、これまでとは一線を画すフランチャイズになりそうだ。



WITHDOM Group 株式会社
TEL 092-410-9935
<https://withhome.co.jp/>

