

FC本部WEB戦略・1234作戦

～アクセスアップ→集客アップ→契約アップ～

株式会社ベンチャーサポート21

1. FC本部および加盟店を取り巻く環境激変

- ①07年第二四半期の新築着工数は、前年比44%減と落ち込みが止まらず住宅関連産業に大激震を与えている。
- ②この環境激変で、FC本部および加盟店の環境は激変し、経営に熱心は加盟店は、売上アップのマーケティングサポートのないFC本部からの脱会を真剣に検討をしている。
- ③この環境変化のピンチを、新規加盟店獲得のチャンスに変えられるかどうかは、正に勝ち組FC本部の営業戦略である。
- ④新規加盟店獲得のマーケティング戦略の具体的展開として、WEB戦略が2008年の重要な本命である。(グーグルのケータイ戦略など)

2. 2008年は、FC本部WEB戦略の年

- ①FC本部が、新規加盟店の入会アップのために、WEB戦略を展開する。
- ②WEB戦略とは、ホームページ・ブログ・ケータイなどで、FC本部および加盟店のアクセスアップ→集客アップ→契約アップ→ご紹介アップ→売上アップを推進する。
- ③WEB戦略の具体的実践ノウハウとして、【営業マンブログ】を貴FC本部推奨ソフトとして、FC本部から加盟店への販売ノウハウとしてサポートする。

3. FC本部WEB戦略・1234作戦

- ① ステップ1→FC本部が企画提案して、既存加盟店のモデル店が、WEB戦略を導入して、【営業マンブログ】で、アクセスアップ→売上アップの成功する。
- ② ステップ2→上記ステップ1の成功ノウハウを、FC本部がセミナーで既存加盟店に【営業マンブログ】を水平展開して、加盟店が売上アップする。
- ③ ステップ3→上記ステップ1の成功ノウハウを、ステップ4→既存加盟店が業績をあげる。
- ④ ステップ4→ FC本部のホームページでPRする。→加盟店新規店集客アップ

4. FC本部のWEB戦略サポート

- ①弊社が、貴FC本部のWEBコンサルティングを担当する。
- ②具体的内容は、上記2の123作戦の企画コンサルティング
- ③本部の加盟店・WEB戦略のサポートサポートを、弊社が事務局代行する。
- ④上記3-③のWEB戦略のサポートサポート業務
 - ・貴FC本部メールマガジンの配信(月1回)(弊社代行→貴社に移管)
 - ・WEB戦略の成功事例・ノウハウの加盟店情報共有化
 - ・加盟店からのWEB戦略の無料相談(メール)
 - ・FC本部主催のセミナー無料講師出講(加盟店向け・新規入会客向け)
 - ・【貴FC本部・WEB戦略実践会】事務局

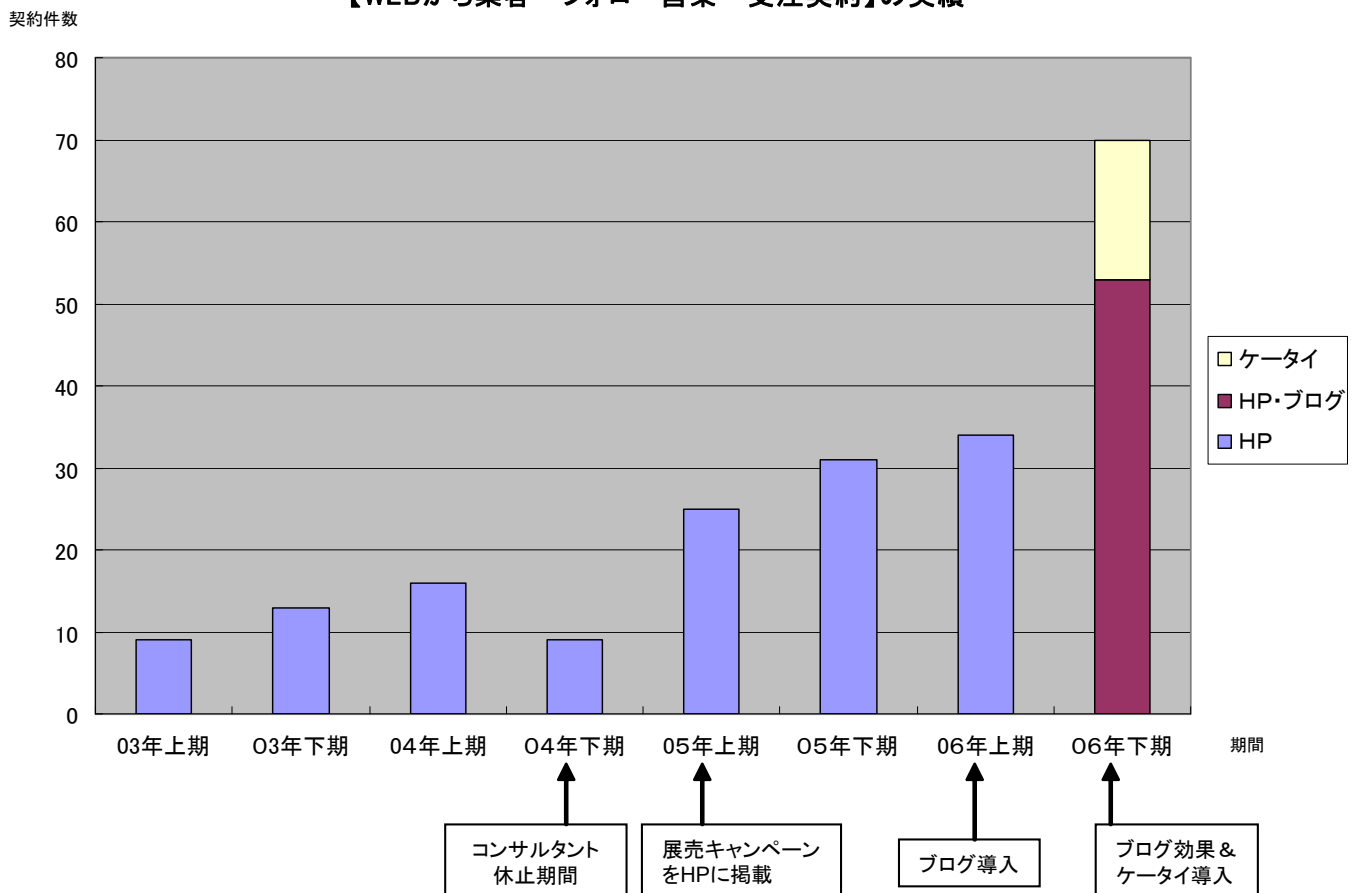
ベンチャーサポート21の実績紹介

●成果・実績1

下記のグラフは、弊社が5年間WEBコンサルティングをしている、ある大手プレハブ販社のクライアント様の実績データです。

03年からの4年間で、WEBからのお問い合わせを営業マンがフォロー営業して契約になった契約件数が9件から70件と7.8倍の成果を出しています。

【WEBから集客→フォロー営業→受注契約】の実績



●成果・実績2 四季の住まい様の『ホームページ・ブログ』成果

(06年12月に【営業マンブログ】をオープンして、約半年の成果)

株式会社 四季の住まい様は、住宅VCのエアパスの家のNo.1加盟店です。

四季の住まい様 ホームページ <http://www.shikinosumai.net/>

四季の住まい様 【営業マンブログ】 <http://shikinosumai-blog.net/>

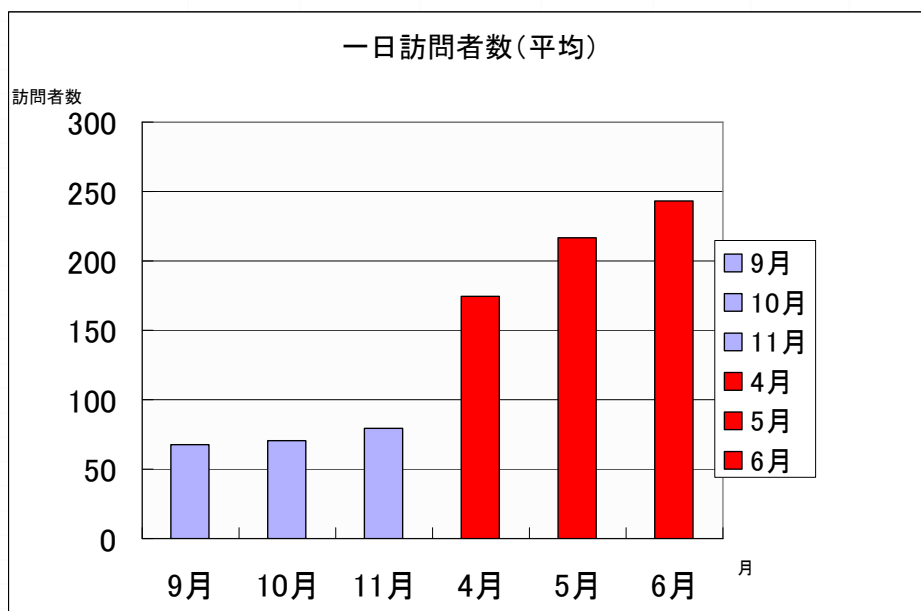
エアパスの家 <http://www.airpass.jp/>

★アクセス数3.5倍にアップ(1日の訪問者数)

=68件[06年9月 ブログ導入前]→242件[07年6月](**356%アップ**)

【グラフ】 四季の住まい様サイトへの一日平均訪問者数

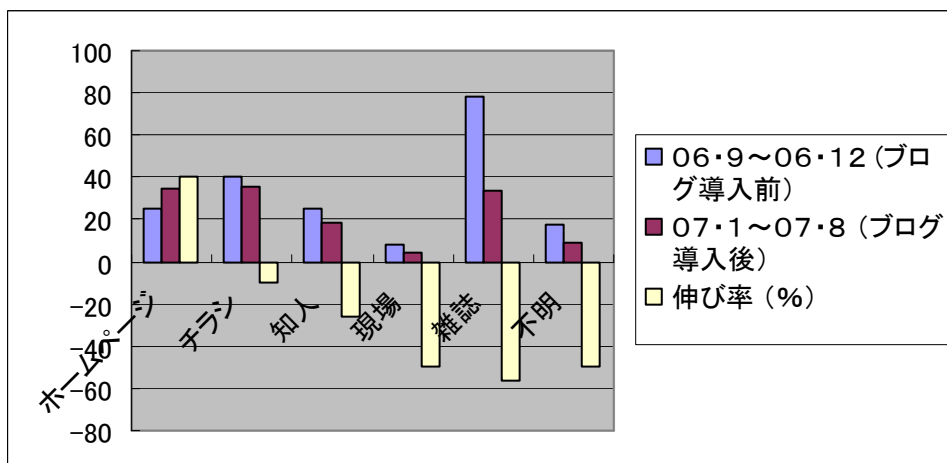
期間:06年9月～11月(ブログ導入前)、07年4月～6月(ブログ導入後)



★【営業マンブログ】導入前後で、展示場集客が、40%アップ

対照的にチラシは、-10%、雑誌広告は-45%ダウン

マンネリチラシより、ブログの集客効果がアップした。

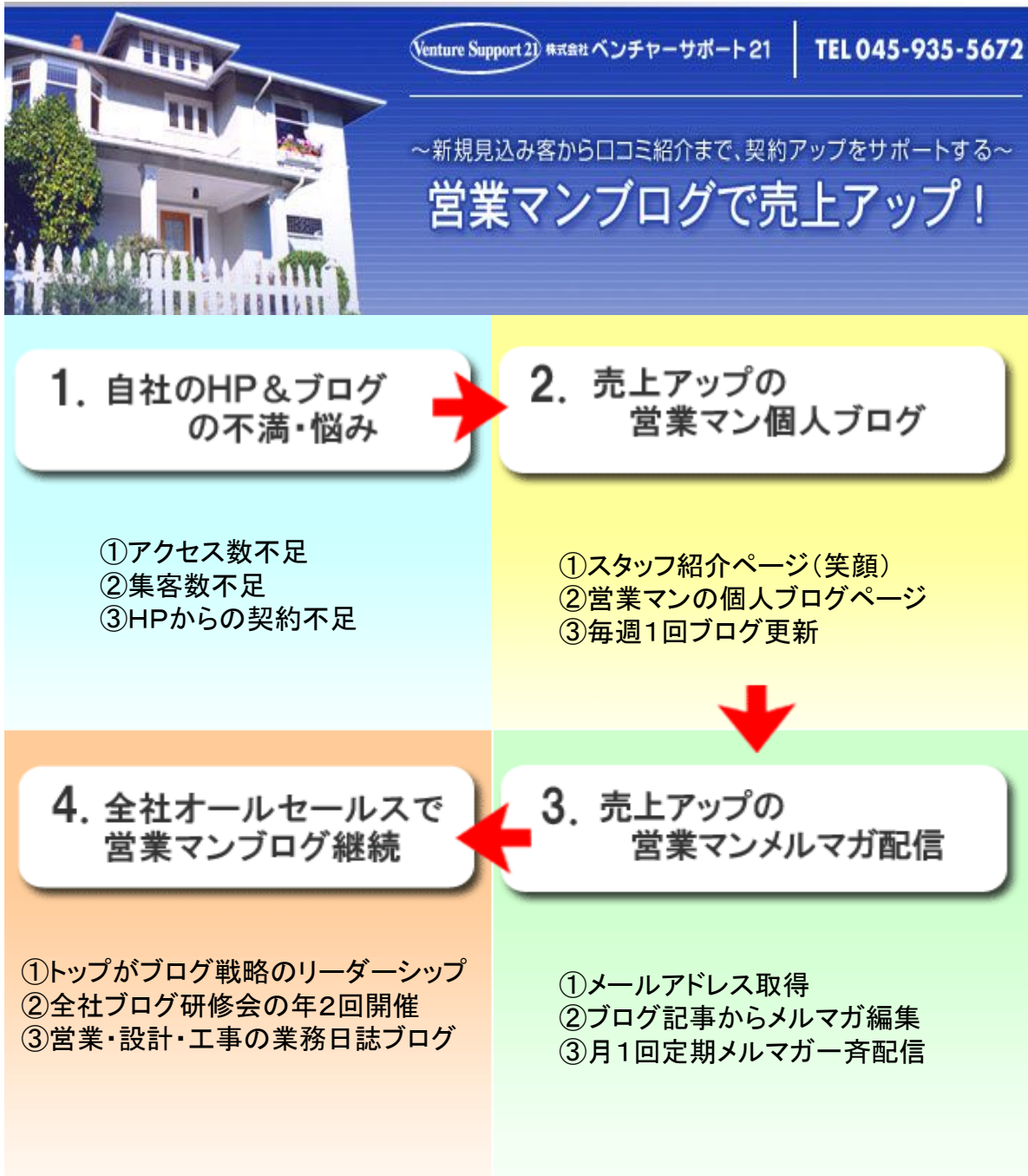


★入社2年目の女性営業担当が8ヶ月(07年1月~8月)で メールとブログから4件受注

- ・新人営業マンなのでアナログ営業は未熟。
- ・毎週木曜日に個人への定期メールを既存客に配信。
メール内に自分の個人ブログ最新記事のURLを記載。
- ・定期メールのお客様から4件受注(もちろん営業常務のバックアップはあり)。
- ・ブログ記事を読んで頂くことで、お客様に女性担当の顔・人柄をわかって頂ける。

結果、お客様とのコミュニケーションが円滑に。

★【営業マンブログ】で、売上アップのイメージ



【営業マンブログ】のセールスポイント

★ スタッフ紹介 → 個人ブログで営業マンのファン化

群馬県の注文住宅 四季の住まいブログ

検索

[TOP PAGE](#)

四季の住まい
メールマガジン

登録はこちら

カテゴリー

スタッフ紹介

イベント情報

家ができるまで

建設現場情報

展示場来場日記

設計情報

会社行事

社員日記

よくある質問

見学予約

展示場地図

会社概要

リンク集

サイトマップ

お問い合わせ

資料請求

四季の住まい スタッフを紹介します。
 写真・名前をクリックすると個人ブログがご覧頂けます。
 ※各部署の写真は、個人ブログのアクセス数が多い順で表記しています。

<<営業部（高崎営業所／太田営業所）>>

		
中島 文(高崎)	小川 香織(高崎)	梅田 和枝(高崎)
		
武藤 しのぶ(高崎)	津久井 淑美(太田)	社長 小井土 靖
		
佐藤 智博(高崎)	深津 昌樹(高崎)	坂庭 徹(太田)

最新の記事

- 素敵なお家族
- 2007年～イノシシのように走ったさ～
- 寒さを武器にして
- クリスマスイブのお引渡し
- 良いお年を!
- 片品中学校に行って来ました♡♡
- 住宅が映えるナチュラルモダンガーデン
- ヌークリスマス★
- こんなこと・・・もやっています♡
- またまた来ました【この瞬間】

リンク

小井土社長のブログ

四季の住まいホームページ

四季の住まいリフォーム

カレンダー

2008.01						
S	M	T	W	T	F	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

コメント

★ブログで見学会集客アップ(マンネリチラシよりブログ)

群馬県の注文住宅 四季の住まいブログ

TOP PAGE

四季の住まい
メールマガジン

登録はこちら

カテゴリー

スタッフ紹介

イベント情報

家ができてまで

建設現場情報

展示場来場日記

設計情報

会社行事

社員日記

よくある質問

見学予約

展示場地図

会社概要

リンク集

サイトマップ

お問い合わせ

資料請求

お問い合わせ

資料請求

アーカイブ

- 2007年12月
- 2007年11月
- 2007年10月
- 2007年09月
- 2007年08月
- 2007年07月

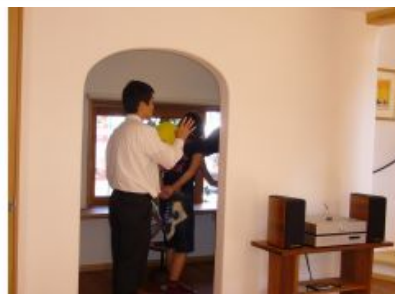
<< そろそろです。|<|秋ですわね。>>

2007年10月11日

■ オープンイベント大盛況！！

10月6・7・8日に行いました、新高崎展示場オープンイベント！
たくさんの方に来ていただき、どうもありがとうございました(´▽`)。
早速報告したいと思います☆

天気も上々な秋晴れ。恵まれに恵まれました！
空も青く、来ていただいた方々も、爽やかな笑顔とともに
ご来場下さり、私たちもとても嬉しかったです(´▽`)。



↑エアパスについて説明する安藤さん。お客様も熱心に耳を傾けて下さいました。



←こんなに！！

中でもイベント3日目には、本当にたくさ～んの方々に来ていただきました！
ありがとうございます(´▽`)。

最新の記事

- ▶ 素敵なご家族
- ▶ 2007年～イノシシのように走ったさ～
- ▶ 寒さを武器にして
- ▶ クリスマスイブのお引渡し
- ▶ 良いお年を！
- ▶ 片品中学校に行ってきた(´▽`)。
- ▶ 住宅が映えるナチュラルモダンガーデン
- ▶ 2007年クリスマス★
- ▶ こんなこと・・・もやっています(´▽`)。
- ▶ またまた来ました【この瞬間！】設計部バージョンです

リンク

小井土社長のブログ

四季の住まいホームページ

四季の住まい リフォーム

カレンダー

2008.01

S	M	T	W	T	F	S
			1	2	3	4 5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

コメント

- ▶ 入社式& 全社ブログ研究会
↳木村
- ▶ ～ 梅は咲いたか～
↳越後人
↳根岸

トラックバック

★定期全社ブログ研修会でオールセールス社員活性化

群馬県の注文住宅 四季の住まいブログ

検索

TOP PAGE

四季の住まい
メールマガジン

登録はこちら

カテゴリー

スタッフ紹介

イベント情報

家ができるまで

建設現場情報

展示場来場日記

設計情報

会社行事

社員日記

よくある質問

見学予約

展示場地図

会社概要

リンク集

サイトマップ

お問い合わせ

資料請求

<< 何度経験しても、たまりません。『この瞬間!』の瞬間! 大移動(>> <:)) >>>

>2007年04月09日

■ 入社式& 全社ブログ研修会

日差しも暖かくなり、各地で桜も満開に咲き、お花見も盛んに行われ、同時に多くの人が新しい生活に向けて歩み始める季節ですね。

そんな中、四季の住まいにも新たに8人のフレッシュな仲間が増えました！今回は、入社式の様子と、入社式後に行われた全社員のブログ研修会、新入社員歓迎会の様子を合わせてお伝えします。

入社式では、社長を始めとし、役職に就いている者がズラリと顔を並べ、新社会人としての自覚、また「私の20年の経験を1年で教えるつもりで指導する」など、激励の言葉を交わしました。



そんな中、新入社員も一人一人自己紹介。中には、緊張して足が震えています。なんて言う者もいましたが、この状況で新入社員は緊張しないわけがないですよ(笑)ですが、緊張しながらも業務に対する意志・意欲を堂々と話していました。



最新の記事

- 素敵なお家族
- 2007年～イノシシのように走ったさ～
- 寒さを武器にして
- クリスマスイブのお引渡し
- 良いお年を!
- 片品中学校に行ってきた(〇〇)
- 住宅が映えるナチュラルモダンガーデン
- ヌリークリスマス★
- こんなこと…もやっています(〇〇)
- またまた来ました【この瞬間!】設計部バージョンです

リンク

小井土社長のブログ

四季の住まいホームページ

四季の住まいリフォーム

カレンダー

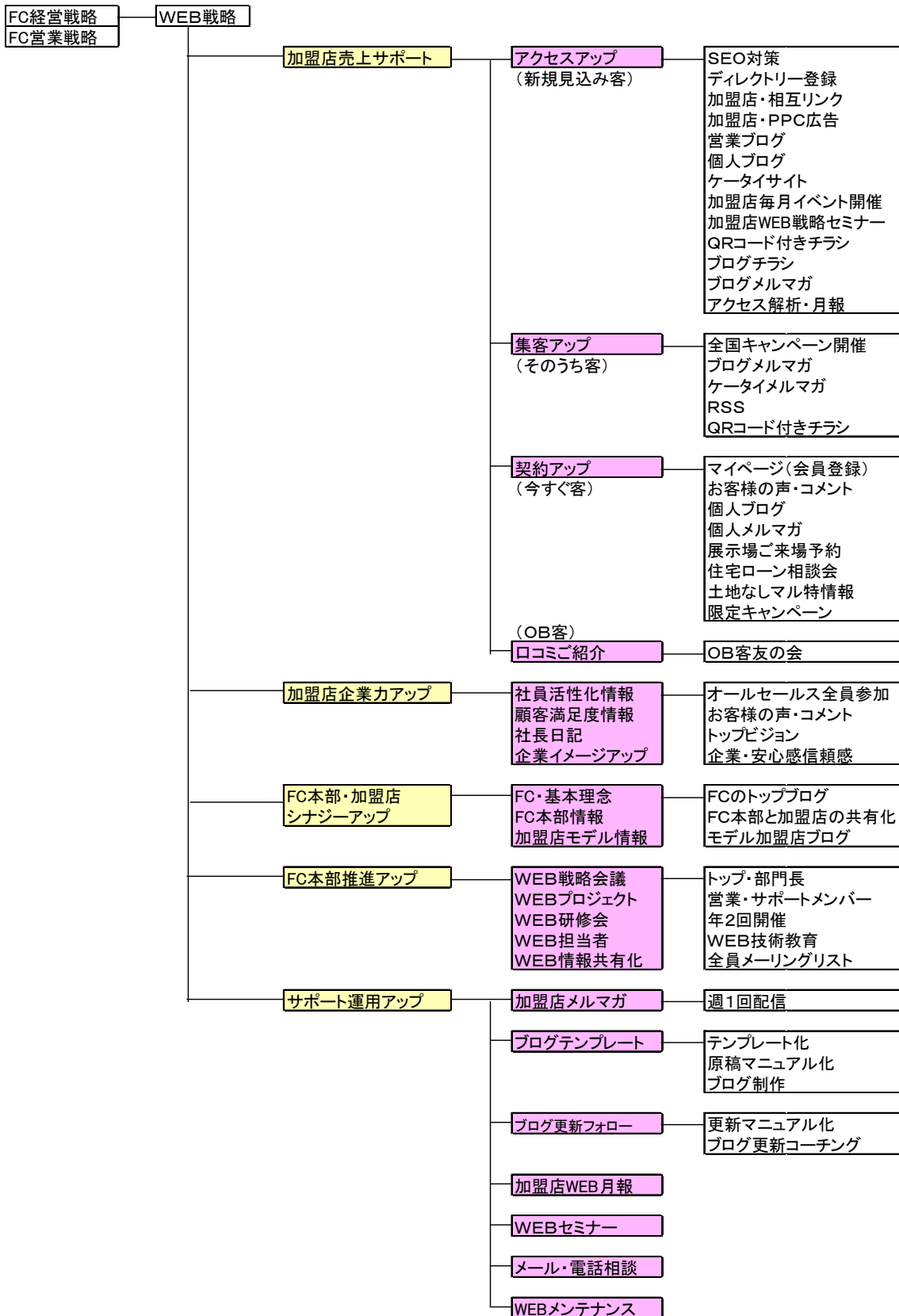
2008.01

S	M	T	W	T	F	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

コメント

- 入社式& 全社ブログ研修会

FC本部・加盟店WEB戦略サポートシステム



●会社概要：株式会社ベンチャーサポート21

所在地：〒227-0055 横浜市青葉区つつじが丘1-14コートヒルズアザリア202
電話：045-935-5672
FAX：045-986-0540
Mail：info@vs21.co.jp
URL：<http://kodate.vs21.jp/>

●代表取締役 木村吉男プロフィール

★略歴

- ・横浜国立大学工学部卒
- ・セキスイを経て、1973年タナベ経営入社。常務取締役就任後、1998年退任。
- ・1988年：株式会社ベンチャーサポート21を設立。
- ・34年間の経営コンサルタント・WEBコンサルタント
中小企業家同友会の経営指針の実績と人材教育に活かし、21世紀型・オンリーワンの企業コンサルティングづくりをサポート。
- ・更にIT戦略展開として、アナログとデジタル融合のビジネスモデルでネットワーク戦略を提唱。

★実績

- ・2002年10月より、セキスイハイム東海様の戸建・マンションのホームページ戦略をコンサルティング http://kodate.vs21.jp/2006/03/post_24.html
- ・2004年1月より、積水化成品様の開発新製品・6事業部の個別ホームページ戦略をコンサルティング http://vs21.jp/2005/10/post_6.html
- ・2006年2月より、セキスイハイム東海様5住宅営業所・34住宅展示場の住宅ブログをコンサルティング推進中
- ・2006年4月よりFC加盟店の【住宅不動産・営業マン型ブログ】を展開。

【住宅不動産・営業マン型ブログ】を導入された主な住宅不動産FC加盟店・工務店様

- ・四季の住まい様(エアパスグループ会員) <http://www.shikinosumai.net/>
- ・青木不動産様(センチュリー21加盟店) <http://www.aoki-group.co.jp/>
- ・大匠建設様(テクノストラクチャー加盟店) <http://www.daisho-kensetu.co.jp/>
- ・ショウーリツ創建様(ロイヤルハウス加盟店) <http://www.shoritz.com/>
- ・国分建設様(注文住宅専門工務店) <http://www.kokubun-kensetsu.jp/>