

「誰も知らない」目から鱗の売上増大法 第6回



コンサルタントも、広告会社も知らない。 「小予算で、よく効く」広告術

(株)チタンコミュニケーション 中野 泰植

こんにちは、「中小工務店」の集客を専門にしているチタンコミュニケーション代表の中野泰植です。今回この連載も終了です。最後は会社で一番大切な「社長」で締めくくりたいと思います。

中小の会社が対抗できる最強の武器は「社長」です。理由は、「他の会社には存在しない」からです。大手ハウスメーカーのようなお上品なキャラクターでなく、社長をキャラ化するとインパクトの強いキャラクターがつくれます。この強烈さが大切で、相手はテレビでパンパン宣伝しているのですから、なんとなく広告しても勝てません。インパクトのある社長を全面に出さないとお客様の頭には残りません。気をつける点は単に顔を出して目立ってはいけません。あくまで、そのキャラクターを見た人が「この人に頼みたい」と思わせる「愛らしさや信頼感」を感じる雰囲気大切です。(基本的に女性視点点が重要です)ので気をつけてください。「俺は個性もない普通の工務店の親父だよ。」というあなた。そんなことはないですよ。だって、誰かがあなたのことを信頼しているからこそ商売を続けていられるわけです。大切なことは、あなたのことを知らない人にそれを伝えることなのです。恥ずかしがらなくても大丈夫です。誰もあなたのことを気にしていませんから。それでは半年にわたる「愛読ありが」で締めくくりました。皆様の商売繁盛を応援しております。(中野)

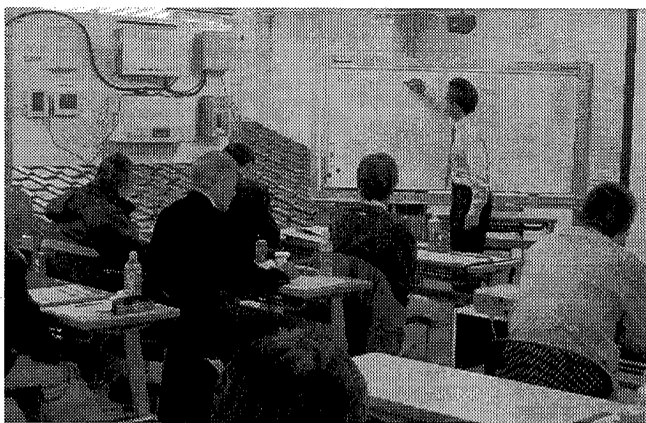
社長は最強の「キャラクター」



チタンコミュニケーション企画・制作



建築業者向け 太陽光研修開始



▲当日の研修の様子

燃料商社のシナネン(東京都港区)が1月12日に、太陽光発電施工研修センター(千葉県千葉市)で施工ID取得が出来る建築業者向けの研修を行った。長州産業と社内講師による営業基礎研修を開催した。首都圏の建築業者、リフォーム業者、電気設備業者など多くが参加し、太陽光発電の基礎知識、販売方法、補助金制度等を6時間にわたって学んだ。

研修では、前半は長州産業 ホームエレクトロニクスシステム事業部の沖津氏が太陽光発電の基礎知識として国の政策・国内導入実績・太陽光発電の仕組みや取り付けられる屋根等についての説明を行った。

後半の太陽光発電の販売方法についてはシナネンソーラー・FCチームのフライングマン・ブルナード氏も講師として参加し、販売取組初心者にもわかるように、補助金制度、導入時のメリット及びデメリットや顧客への説明方法など販売に必要な知識をわかりやすく説明した。

そして顧客への説明法として受講者1人1人にアプローチブックを教材として渡し作成方法や使い方も伝授した。他メーカーの販売研修を受講したことのある電気設備業者からも、このような営業の基礎まで含んだ研修は受講した事が無く、顧客へのアプローチ方法など初級者向け研修ながらも内容が濃く非常に参考になったと好評だった。

シナネン (東京都港区)

燃料商社のシナネン(東京都港区)が1月12日に、太陽光発電施工研修センター(千葉県千葉市)で施工ID取得が出来る建築業者向けの研修を行った。

ネット広告代行サービス提供件数300件突破

シップ (東京都文京区)

リフォーム会社、工務店のIT支援を行うシップ(東京都文京区)が昨年からの開始したネット広告代行サービスの実績が300件を超えた。

このサービスは「まか得PPC」という名称で昨年の4月からスタートしたサービスで、一般消費者の検索ワードに応じた広告をネット上で展開するもの。1000を超える広告キーワードの設定、広告内容に合わせたページの作成などを行い、集客を支援する。

同社では、季節に合わせてリフォーム工事とネット広告のパッケージ商品などを今後も順次リリースしていく予定。

自然言語処理技術を有する リッテル社の株式取得

ネクスト (東京都港区)

不動産、住宅のポータルサイトを展開するネクスト(東京都港区)がリッテル社の株式を取得し、完全子会社とする。

リッテル社はCTOの清田陽司氏を中心に「情報リッテル」(情報技術)、「自然言語処理」を軸とした展開を行っている。東京大学情報基盤センター学術情報研究部門(中川研究室)との産学連携で設立され、同部門で研究されてきた自然言語処理および情報ナビゲーションに関する技術を事業化している。

リッテル社の有する先進技術を組み合わせ、サービスの強化を図ること及び今後の同社グループの成長を支え、次世代サービスを生み出す研究開発部門としていく。

使命は中小の「工務店・リフォーム会社」の売上増大。

筆者紹介 中野泰植



(株)チタンコミュニケーション代表取締役。広告会社でデザイナーとして住宅広告に関わる。2007年独立、創業時より「住宅は地場の中小の工務店で建てるのが、消費者にとって一番良い」という考えから、大手ハウスメーカー等の依頼は一切受けず、中小工務店・リフォーム会社の売上増大のお手伝いだけを実践。

「小予算で実際に効果の出る広告戦略の構築」で、チラシ・DM・ホームページ・ブログ・地域紙・看板など既存のメディアを組み合わせ結果を出す。また、特徴のない会社の「強み」を引き出し、独自のブランドを創りあげる手法には定評がある。「大切なのは口先でなく実績」をモットーに、コンサルタント料等はとらず、「広告の制作費だけで成果を出す」方法で多くの中小工務店・リフォーム会社から支持を得ている。特に得意なのは、「中小のブランディングとWEBからの集客と営業戦略」

お問い合わせ・詳しい情報は→www.titun.jp

福井コンピュータ (福井県福井市)

建築CADメーカーの福井コンピュータ(福井県福井市)が土地家屋調査士事務支援システム「TREND REGIC2012」を2月10日に発売する。これは、法務省が2月14日から運用を開始する新オンライン申請システムに対応したシステム。1月に法務省が実施した「登記・供託オンライン申請システム最終確認テスト」に合格している。

新システムに対応した上で、土地家屋調査士の各種申請業務に掛かる労力を軽減できる事務支援システムとなっている。

土地家屋調査士支援システム発売

セミナー情報

HP「集客・売上」増大塾

チタンコミュニケーション (東京都港区)

300社以上にWEBコンサルティングを提供してきた工藤龍矢氏が本場に売り上げ増につなぐノウハウを伝授。実際に数々の住宅会社を成功に導いてきたホームページを成功させるための営業計画書の作り方とそれを具体化するための方法を講義する。

参加者には工藤龍矢氏の著作「グループ営業」をもれなくプレゼント。1社2名まで1万5000円で参加できる。

日時:2月16日(水) 13時30分~16時30分
講師:工藤龍矢
場所:東京都中央区日本橋本町2-8-8
費用:1万5000円(税込)

住宅不動産フォーラム2011新春

日本エル・シー・エー (東京都中央区)

建築業界向けにコンサルティング事業を行う日本エル・シー・エー(東京都中央区)が新築、リフォーム、中古住宅流通などをテーマに「着工数50万戸」でも生き残るための事業戦略についてのセミナーを行う。

ますます多角化が求められる住宅事業の今年のトレンドを的確に伝授。リフォームや中古住宅再販、企画住宅などの幅広いコンテンツのセミナーを開催する。

費用:リンカーン会員 無料
一般 一人2万円(税込)(1社2名まで)
■日住協・関住協会・東住協・九住協会員 一人5千円(税込)(1社2名まで)
開催日:「東京」2月7日(月) 「大阪」2月28日(月) 「福岡」2月4日(火)