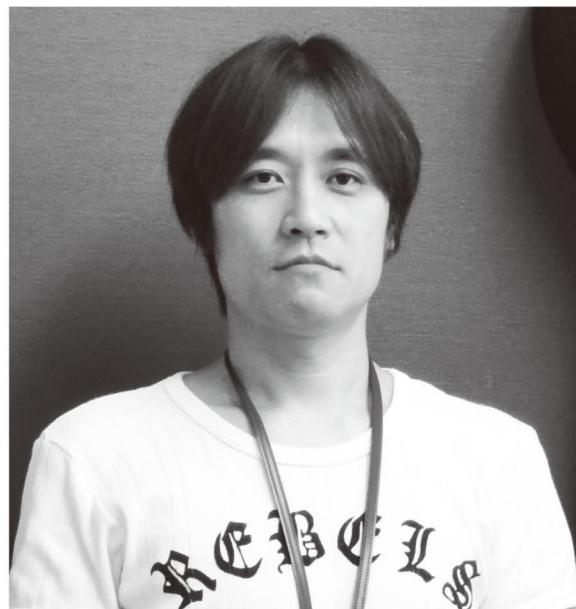


4年間で20棟から70棟へと大躍進

web集客で月間50組の新規客をコンスタントに獲得



トレジャーホーム
(三重県亀山市)

池村昭人 社長

既存の建物と土地を
セットにして探せる
リノベ大臣でリフォーム事業も
充実させたい

——それだけの契約を取るために、一定の集客数を確保する必要がありますが、今のところ月間でどのくらい集客できているのでしょうか。

集客は月間70～100組ですね。メディアとしては自社ホームページ、チラシ、ミニコミ誌など

は土地なし客が多いのか。
若年層向けのコストを抑えた住宅をやっていることもあり、9割は土地なし客です。なので、土地

を手間なくアップできる仕組みですから、そういうお客様にはびつたりの集客装置です。

——「土地大臣」から入ってくるお客様の成約率は。

基本的には何もしないくて大丈夫です。土地情報の登録は自動ですし、情報の発信も自動で見込み客に行ってくれます。

——急激に実績を伸ばしていらっしゃいます。2011年には20棟だったのですが、今年は70棟完工予定です。順調に

今年新卒3名を営業として採用したのですが、それまでは実質、私を含めて営業2名でこれだけの棟数をできていることになります。

——御社で家を建てる方

は土地なし客が多いのか。

三重県で新築を年間70棟手掛けるまでの業績を急激に伸ばしているのがトレジャーホームだ。リフォーム事業からスタートして短期間にここまで成長を果たした原因にはWeb集客面で力強くサポートを行う仕組みがあった。池村昭人社長に聞いた。

HP上の土地集客システムで大成功!

三重県内の豊富な土地情報!! [お宝 土地探し.com](#)

▶トレジャーホームのホームページ。トップページに土地情報をエリアごとに探せるシステム「土地大臣」を掲載。

◀地域ごとにわかりやすく土地情報が掲載されている