

育てる
インターネットの
向こう側のお客様

不動産購入の意思決定には1年かかっている。とある統計データには、不動産購入の意思決定には半年から1年かかっている生活者が7割に迫ると公表しています。しかし、不動産業者様がターゲットにしているのは今すぐ客。すなわち3割の激戦区で多くの方がしごきを削っているわけです。残り7割のお客様を育てて自社の優位性を高めること。そこには、戦いの無いブルーオーシャンが広がっています。

生活者が求めているものは
価値のある情報

物件情報以外の情報は
住宅情報誌から学ぼう!

無料の情報誌には、キャッチコピーや納得の文章がいっぱいです。アレンジして自社に活かしましょう!

ステップメール
楽メール

月額がかからない買い切りCGIプログラムです。ステップメールDM、メールフォーム、メールアドレス管理など、多機能!!

www.raku-mail.com

**インターネット
反響
追客法**

DMを定期送信
キャンペーンDM
オープンハウス情報
特選物件情報

- ネット反響にメール送信しても反応がない・・・。
- どんな情報を送ればいいのか解らない・・・。
- ネット反響に対応している時間がない・・・。

メール送信の自動化で解決!
www.raku-mail.com

インターネット集客の基本は接点の多さ。
そして、お客様を育てること

楽メール **29,800円** + 設置設定費用 **40,000円** = **69,800円**

※ホームページやバナー作成など別途お見積りが必要な場合があります。

**メール送信
内容**

メールを自動送信したいけど、どんな内容のものを送ればいいんだろう……。ここが悩みどころです。物件情報だけではお客様に飽きられてしまいます。購入する際の判断基準になるような情報をお送りしたいところです。住宅情報誌などから、キャッチコピーや文章を学び、生活者のニーズを読み取ることが大切です。送信する内容には、販売会の誘導や小冊子請求等のレベルアップした接点を必ず表示しましょう。

ネットで集客したお客様は、ダメなお客様ではありません。期が熟せば購入している、他決しているお客様です。せっかく接点があったお客様ですから、定期的に価値ある情報でアプローチをして、育て、出会いたいものです。ネットのお客様は、出会うまでが大変です。購入検討1年未満の大多数のお客様と出会うためには、接点を多く持ちましょう。

**メールで育てて
出会う!**



(株) デジコム
〒124-0023 東京都葛飾区東新小岩4-16-13
代表: 03-3693-1033 Fax: 03-6380-3231
www.djcom.jp

お問合わせ ☎ 03-3693-1033