集客ページの作り方《実践ワーク》

勉強会に集客する

**ターゲットはどんな人ですか**

例　：　両親が住んでいる住居を有効に活用したいと思っている息子家族

親の土地　息子夫婦（ｱﾗ40）夫婦共働き　子供（3歳、5歳）　親とは別邸で建てる建てる

現在の住居は自己所有の戸建住宅　世帯年収800万円

**ターゲットの人に何を伝えたいですか（ターゲットが知らないこと、足りないことは？）**

例　：　相続、住居費、ライフサイクルコスト、あらゆる経済的な面で有利な住居の考え方

介護の不安　既存住宅の処分方法　相続　住宅ローン

小学校進学によって家族のライフスタイルが変化

**どうなって欲しいですか　（顧客のベネフィット）**

例　：　親の財産を子供が有効に活用できる知恵を身につけ、将来の不安を今のうちに解決して欲しい。

既存住宅の処分または活用の方法を知って欲しい

高性能住宅で金利優遇されることを知って欲しい

繰り上げ返済をする為のノウハウを知って欲しい

親が寝たきりになってしまうという介護の不安に対策する方法を知って欲しい

相続する財産の現状を知るためのワークシートと書き方を知って欲しい

**ターゲットのどの様な問題点にフォーカスして問題提起しますか？**

（出来事と感情の両方を具体的に述べる）

例　：　親の住んでいる古くて無駄に大きい家。もったいないとは思いながら

**問題の先延ばし**をしていませんか？

**親の土地に家を建てる！40代からの賢い住宅ローン！**

～相続、介護の不安、数百万円得するローン返済、すべて解決する勉強会～

**エピソード**

例　：　大きくて築40年の古い家に両親が住んでいる。両親は最近外に出かけることも少なくなり家にいることが多いようだ。冬は寒くて外の気温と変わらないようなところで、母は台所に立っている。立て替えをして自分たちが一緒に住むことが一番良いのかもしれない。ただ、身内といえども生活習慣が違うもの同士が一緒に住めば、面倒な問題も起きるのだろう。今住んでいる家を売って、両親と一緒に住むか。でも子供の学校もあるしどうする。

もう考えても仕方がない。どうにかなるさ。そんな風にお考えのご家族のための勉強会を開催します。

**解決策**

例　：　10年後を見据えて親の住居のことを考えられる勉強会を開催します

**解決策の説明**

例　：　今すぐ親の住居を何とかしようと考えても、今の自分たちの状態からしか創造できません。今の状況を基準に考えれば問題は先送りにした方が今の状況を変えずに過ごすことはできます。しかし実際に相続が発生するその時を何も決めておかずに迎えたらどうでしょう。「もっと前から考えていれば･･･」と後悔するかもしれません。10年後の自分たちの状況を考えて、今どうするかを考える方が、理想的な未来に近づくと思いませんか。

私たちは目の前の問題を短絡的に考えてご提案するのではなく、ご家族の10年後を一緒に創造しながら住居の問題を解決する勉強会を開催しています。

**解決できる理由**

例　：　勉強会で学べるのは家づくりだけではありません。10年後のご家族をイメージする方法が学べます。

**解決できる理由の説明**

例　：　二世帯住宅や二世代同居というハード的な部分に手を加えても、将来的にご家族が幸せな生活を送れるとは限りません。さらに言えば、建て替えやリフォームをすれば問題が解決されるわけではありません。

10年後ご家族がどうなっていれば理想的なのか？

勉強会に参加していただくことで10年後をしっかりとイメージすることができ、今取るべき判断や行動が明確になります。

**解決できる証拠**

例　：　勉強会に参加した方から喜びの声をいただいています

**解決できる証拠の説明**

例　：　勉強会に参加して、今ではなく10年後を見据えた理想の生活をイメージすることができました。特に印象的だったのが、「何を手に入れたかではなく、どんな生き方をしたいか」という基準で考えると言うところでした。

家づくりは家族の物語そのものですね。ありがとうございました。

**ベネフィットの提供**

例　：　勉強会に参加することで未来の選択肢が確実に増えます。

**ベネフィットの説明**

例　：　ご両親の住居について今から準備できる知識が身につき、親子ともに安心感を得られます。一つの方法ではなく知識を身につけることであらゆる視点で考えられるようになります。この勉強会で得られる知識は、

✔　10年後の理想的な家族をイメージできます

✔　相続税や贈与税の知識が身につきます。

✔　同居、資産活用、売却などあらゆる視点で考えられるようになります

✔　あらゆる側面を予測し、準備することができます。

**行動の誘導**

例　：　無料勉強会はお電話か勉強会お申込みフォームからご予約いただけます。

**行動誘導の説明**

お電話で○月○日の勉強会の予約と電話口のスタッフにお伝えください。

今すぐホームページから簡単な入力でご予約いただけます。

定員がございますのでお早めにお申込みください。

※勉強会は2時間ほどです。

※駐車場がございますのでお車でご来場いただけます。

※当社スタッフがお子様のご対応もいたします。ゆっくりとお話をお聞き下さい。

※電車で起しの場合は、駅までお迎えに上がります。お申込み時にご用命ください。

※ご家族の人数制限はございません。

※ご希望がない限り営業行為はいたしません。他社で建築計画をされている方でも遠慮なくお越し下さい。