

見込み客を育てる Webマーケティング手法

住宅建築業界500社のサポート実績

新大陸



新大陸のご紹介

企業理念

マーケティングで世界をポジティブに。

新大陸は革新的なマーケティングを世界中の挑戦者に提供し、
前向きな世の中になることに努めます。

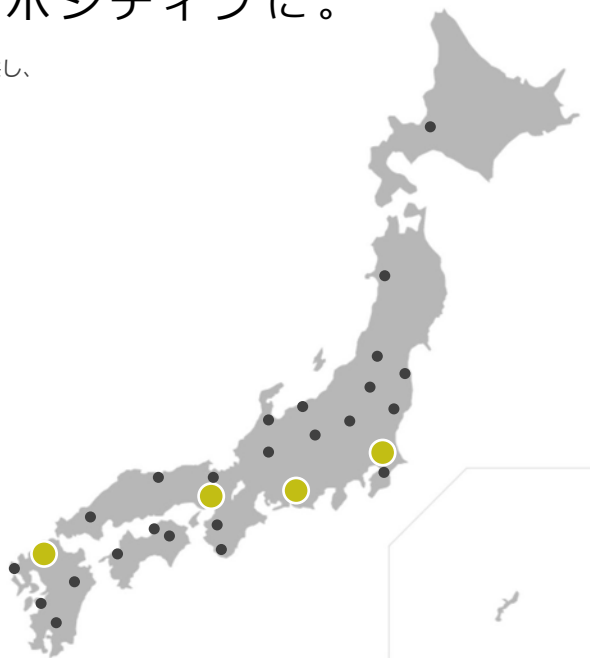


株式会社 新大陸

- 代表取締役CEO 鈴木 宏佳
- 従業員数 60名
- 売上高 10億円 (2022年度実績)

Network

- 浜松本社 静岡県浜松市中区萩丘 4-20-24
- 東京オフィス 東京都台東区上野 6-1-11-9F
- 大阪オフィス 大阪府大阪市西区靱本町1-4-17ACN信濃橋ビル3F
- 福岡オフィス 福岡県福岡市博多区駅前 4-23-26-2F



Our Service

Web集客に欠かせないマーケティング戦略のご提案

Webマーケティング部運営サービス

- SNS
 - ・ Webコンサルティング
 - ・ Instagram、Facebook、ブログの運用
 - ・ コンテンツ取材・投稿実務
 - ・ コンセプトメイキング、イベント立案
- ホームページ
 - ・ 建築業界に特化した、集客できるホームページのノウハウ提供
- Web広告
 - ・ SNS広告(Facebook広告・Instagram広告)
 - ・ Google広告、Yahoo!広告の戦略的運用

クライアント実績

アイフルホーム | アクセラホーム | アールギャラリー | 勝美住宅
 クラシスホーム | クレバリーホーム | 桑原建設 | 山豊工建 | 昭和住宅
 鈴三材木店 | セキスイハイム東海 | 細田工務店 | 玉善 | 東宝ホーム
 福遼建設 | 富士木材 | 吉村一建設

他 (敬称略・五十音順)

株式会社新大陸 プレゼンターのご紹介



株式会社 新大陸 コンサルティング営業兼ディレクター

藤原 拓未 TAKUMI FUJIWARA


大阪府枚方市生まれ。立命館大学卒。

新大陸大阪オフィスに所属し、コンサルティング営業として、
地域ビルダーの課題解決を提案。

また、ディレクターとしても顧客の担当としてWEB施策を運用している。
SNSを始めとするトレンドを分析する力においては社内からも定評があり、
独自の知見を基に日々のディレクションを行うことで、成果を創出している。

本日のプログラム

- 1.WEB運用の目的
- 2.カスタマージャーニー
- 3.ブログ運用
- 4.Instagram運用
5. LINE運用
- 6.まとめ



WEB運用の目的

Web運用の目的

調べたらよく出てくるWeb集客の手法

- ブログ運用
- SEO対策
- リスティング広告
- バナー広告
- YouTube運用
- インスタグラム運用
- メルマガ
- LINE公式アカウント
- MAツール
- ポータルサイトへ掲載
- アフィリエイトに依頼
- インフルエンサーマーケティング

それぞれの運用目的はご存じですか？

Web運用の目的（集客目的だけのWeb運用ではない）

【戦略はトリプルメディアで考える】



owned
オウンドメディア

Own + Media（所有+メディア）

顧客との関係を構築するために
自社で所有するメディア

ホームページ ブログ など



paid
ペイドメディア

Pay + Media（払う+メディア）

認知・集客のために、料金を支払って
利用するメディア

インターネット広告 SNS広告 など



earned
アーンドメディア

Earn + Media（獲得+メディア）

信頼や評判の獲得を目的とする
メディア

Facebook Instagram など

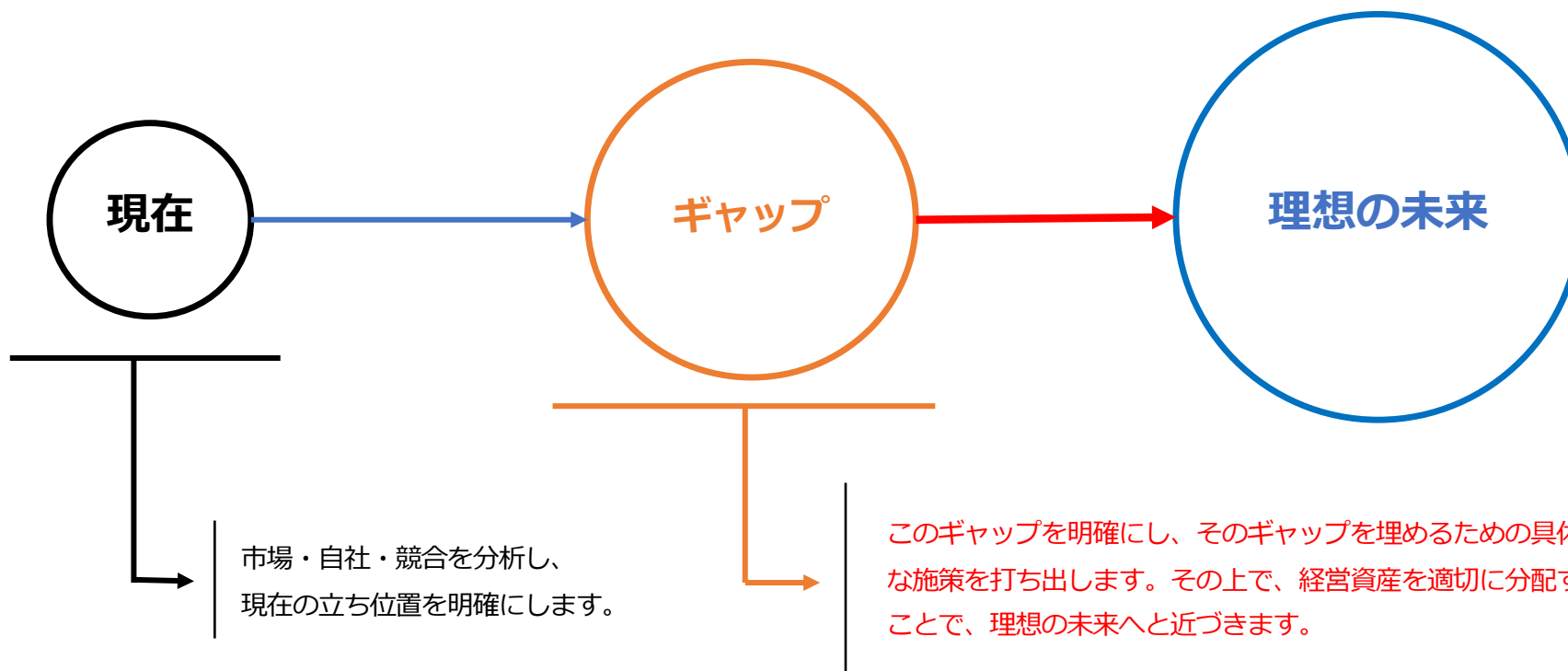
Web運用の目的（目指す状態を明確にする）

戦略とは

目標の実現に向けた最善のシナリオをつくりあげること

- | | |
|-------|--------------------|
| ポイント① | 目標と現状のギャップの洗い出す。 |
| ポイント② | ギャップを埋めるための行動を考える。 |
| ポイント③ | 人・もの・金の資源分配を適切に行う。 |

海図のない航海は、決して上手くいきません。しかし、海図があれば、ゆとりをもって航海をすることもできるでしょう。戦略は航海時の海図と同じです。**どこを目指し、そこにたどり着くための行動は何か？ それを決めることで確実に目標の実現は近づきます。**





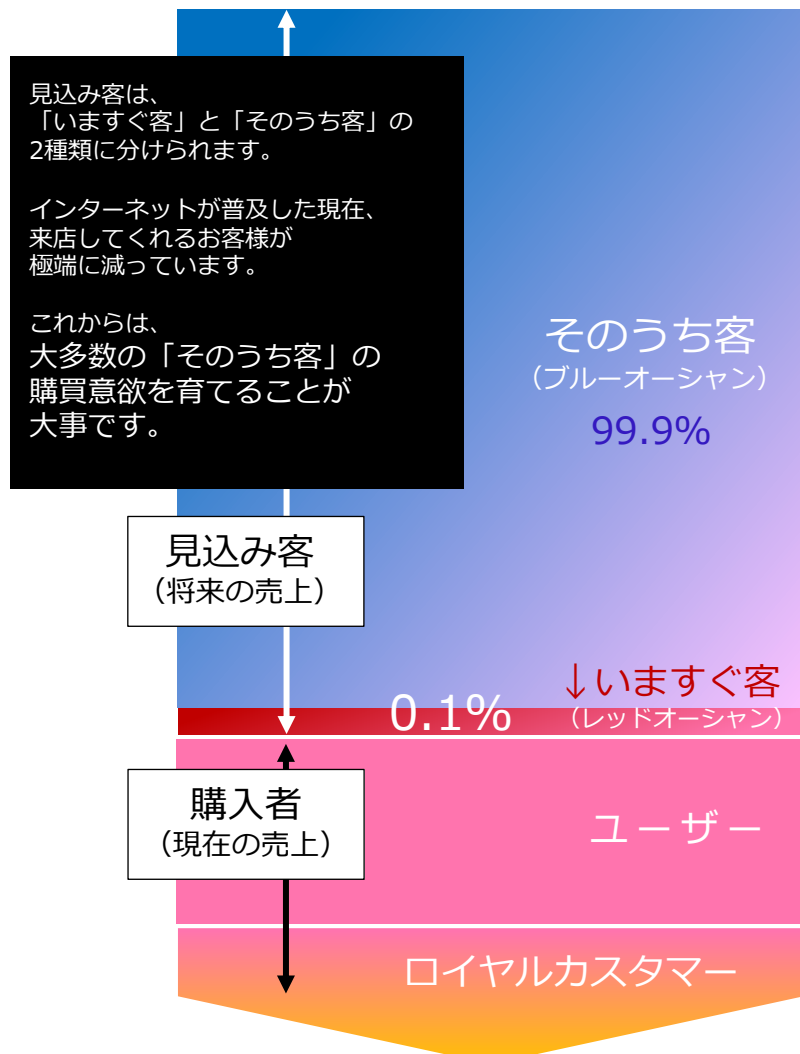
カスタマージャーニー



カスタマージャーニー（顧客理解をする）

スマートフォンの出現で、購買行動は大きく変わりました。気になる商品があれば、お店に行く前に検索・比較・検討をネットで行うようになったのです。つまり、購買意欲が高まらない限り、行動には移しません。今は、Web上でお客様に営業することが必要なのです。

「そのうち客」を育成するマーケティング



Webでの
行動

ようやく問合せ

新しい購買行動



かつての購買行動



カスタマージャーニー（顧客理解をする）

フェーズ	集客	見込客の育成	販売支援	顧客化
目的	見込客を探し当て、 低コストで多く集める	見込客をフォローし、 購買意欲を高める	Webで24時間営業支援 受注確率を高める	関係性を維持し、 リピート・追加・紹介を狙う
トリプルメディア活用	SNS広告	Google・Yahoo!広告 HP・ブログ		SNS投稿
手法	ネット広告によって 買ってくれる可能性のある人 なるべく多く見つけ、 広く認知させる。	認知してくれた見込客に情報を 提供し、興味を高め、強い関心 を持たせる。 コンテンツを資産として蓄積し、 購買の意欲を醸成する。 <ul style="list-style-type: none"> 商品情報、サービス情報 スタッフ紹介 事例紹介 専門家コラム 	営業情報を読み込んでもらうこと で営業マンと接触のない時でも 購買意欲を高める。 属人的な営業マンのレベルに かかわらず受注率を高める。 <ul style="list-style-type: none"> イベント情報 お客様の声 	OB客をフォローすることで、 紹介やリピートの見込める ロイヤルカスタマーに育てる。 関係を良好に保ち、満足度を 維持してクレームを減らす。 <ul style="list-style-type: none"> アップセル情報 スタッフメッセージ
ユーザー行動	たまたま発見 なんとなく検索	ネット上で同一商品を幅広く 情報収集し比較検討をする	口コミも参考に来店して確認し 最終決定を行う	自分の満足度をシェアする 定期的にチェックに訪れる



ブログ運用

ブログ運用

ユーザーが納得して住宅を購入するまでに、

自社サイトへの訪問数は、50回～100回（平均で約80回）ほどサイトにアクセスしているというデータがあります。



自社サイトに50回以上もアクセスさせるだけのコンテンツを用意するためにブログやコラムが重要となってきます。

何度アクセスしても新しい情報がないサイトには、ユーザーもそのうちアクセスしなくなり、成約まで導くことができません。



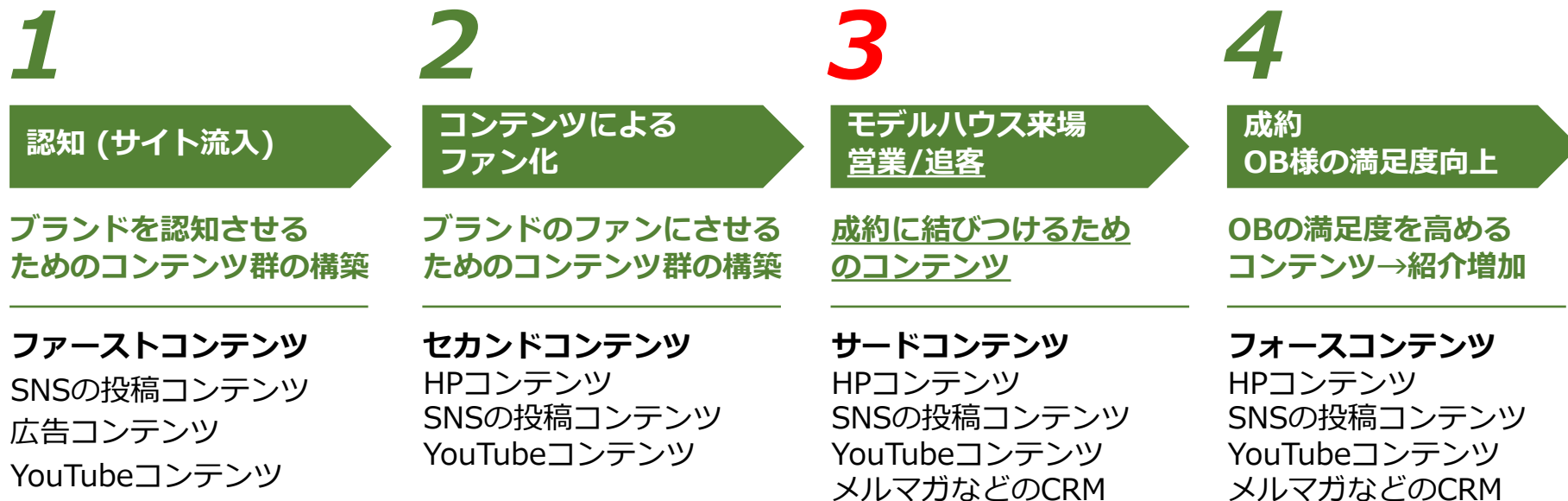
ブログやコラムは

ユーザーをナーチャリング※するための最重要施策

もちろんInstagramや最近ではLINEなどの施策も重要項目

※ナーチャリングとは、見込み顧客を契約や受注となる顧客へと育成、教育するプロセスのこと。

ブログ運用



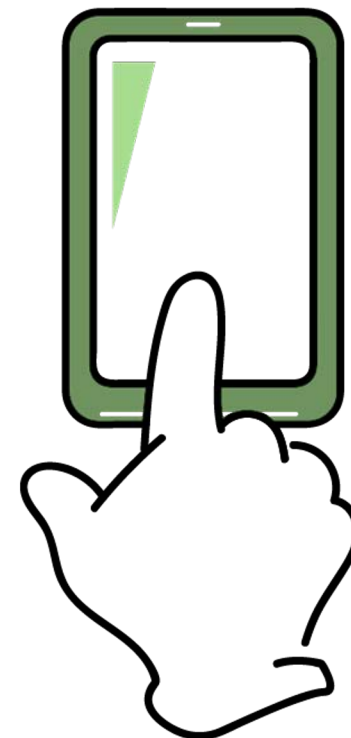
住宅業界の検討期間は長く、3ヶ月～半年とされています。

その間に、ユーザーに何度もアクセスしてもらうためにブログコンテンツを用意します。

ここで注目すべきはコンテンツはカスタマージャーニーに合わせて4つ考える必要があるということです。

ブログコンテンツで訴求すべき **7** つのポイント

- ・ 自社のサービスの強み(デザインや性能)
- ・ ユーザーがワクワクするようなライフスタイル
- ・ 安心感につながる専門的知識
- ・ 頼りにしてもらえるスタッフの人柄や専門性
- ・ 施工事例
- ・ お客さまの成約までのエピソード
- ・ エリアならではのトピック

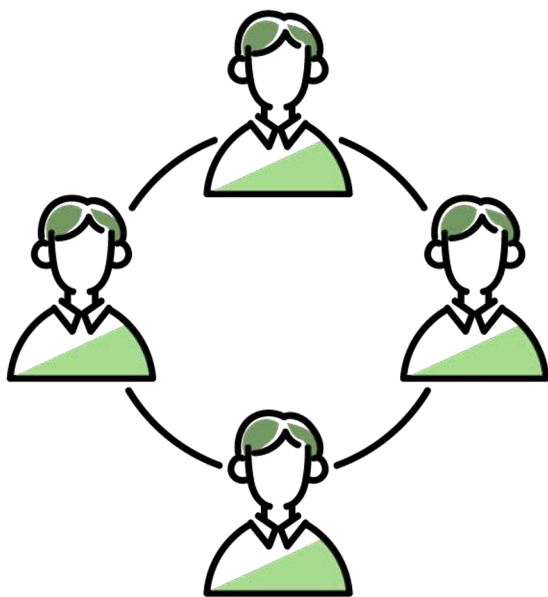


ブログ運用

住宅業界は競合が多く、ほとんどのユーザーが比較・検討しています。
その中で、デザインや性能の他に成約の決め手となるのが人です。

ポイントは「誰から買うか？」

が重要となっており、高いお金を出しても、
本当に任せることができる人か比較されます。



そのため**自社のスタッフをブログで
アピールすることが重要**となり、
ユーザーの安心感や信頼感を勝ち取る必要があります。

住宅業界のマーケティングの重要項目である「人」が、
成約率に大きく影響を及ぼします。

スタッフ紹介の案内

予約を頂いたら、気持ちがホットなうちに
メールで日時確定のお知らせ



事前にどんな人が担当してくれるのか
見える化をすることで、
参加者に対しての安心感を与え、
参加のハードルを下げるができる。

★当日担当者のご紹介★

当日は弊社営業担当の石田がご案内いたします。
石田の自己紹介シートを添付しておりますので、是非ご覧ください。

石田自己紹介シート.pdf (961 KB)



どんな人に案内してもらうのか、
事前に分かっていると安心感があるな～

夫 Nさん

【 】 ご予約確認と事前ア
ンケートのお願い 受信トレイ ★



To 自分

石田直輝 様

お世話になっております、 と申します。
この度はご予約いただき、誠にありがとうございます。
ご予約内容についてご連絡させていただきました。
当日に使う資料も添付しておりますので、予めご覧ください。

本予約は「中古マンション購入とリノベーションをご検討中の方向
け」の内容です。

「戸建てのみでご検討」「既に物件がお決まり」などご検討状況が異
なる場合はお知らせくださいませ。

★[所有マンション](#)・[戸建て](#)のためのリノベーション講座等へご案内さ
せていただきます★

▼ご案内事項

1. ご予約の日時場所について
2. 事前アンケートのご協力について
3. オンラインカウンセリングについて

1. ご予約の日時場所について

日時：2020年9月13日(日) 10:00

場所：ご自宅（オンラインの為）

内容：住宅購入+リノベーション講座 | 知っておきたい基礎知識と
は？

2. 事前アンケートのご協力について

[>> アンケートに回答する](#) (所要時間：3~5分程度)

※アンケートのSTEP2迄は必須項目となりますのでご協力をお願い
します。

スタッフ紹介の案内

自己紹介シート例

私が担当します！よろしくお願ひします！



石田 直輝 (イシダ ナオキ)

大学卒業後、新卒で携帯販売代理店へ入社。
個人向け販売/店舗管理マネジメント/スタッフ
教育を経験。その後、新大陸へ入社しWebマー
ケティングの世界へ。
当日お会いできるのを楽しみにしています！

✉ aaa@shintairiku.jp

TEL 090-XXXX-XXXX

HP <https://shintairiku.net/>

 <https://www.instagram.com/shintairiku.co.ltd/?hl=ja>

オリジナルの自己紹介シートに興味やライフスタイルなども書き込んでおくと、話題作りに役立ち、アイスブレイク時も使用可能。

Profile

所属：大阪オフィスディレクター

出身地：大阪府池田市

血液型：O型

趣味：釣り,ギター,カメラ

よく行くお店：無印良品, IKEA,
すき家, 松屋, 吉野家(牛丼好きw)

好きな旅行先：淡路島



大学時代は部活でJAZZをやってました。



写真が好きで、旅行先ではかならず一眼カメラで写真を撮ります。



最近釣りを始めました。この日釣れたのはナマコ…笑

ブログ運用（二次活用で成約率を高める）

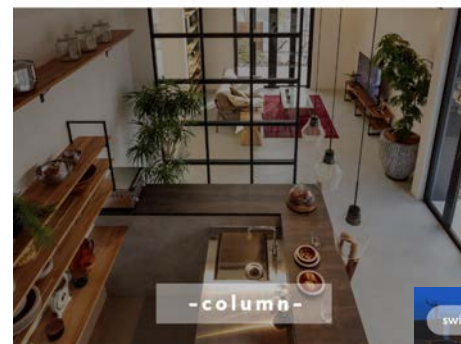
Googleビジネスプロフィール

メールマガジン / LINE

Instagramのコラム風投稿

ブログ誘導広告

非日常を味わえる
マイホーム空間



9月10日は中秋の名月♪
今週末は、家族でまん丸のお月様をみながら、美味しいお酒を飲んだり、お団子を食べたり。
季節の行事を楽しめる日があると、心が豊かになりますよね。

季節行事
を楽しむ
暮らし



Instagram運用

Instagram運用

「Instagramの運用の成功」 = 「フォロワー数」と考えている方も多いかと思います。

しかし、本当に欲しいのはフォロワーの数でしょうか？

たとえフォロワーが3人しかいなくても、
その3人が全員自社で家を建ててくれるなら、
十分に価値のある運用です。

今回は、新大陸が運用するアカウントの中でも、
特にフォロワー数が少ないクライアント様での
実績を紹介させていただきます。



Instagram運用



九州 E社 様

広告運用なし

オーガニック投稿のみ

実績

今やInstagramを中心に集客をしている。
Instagramきっかけや、InstagramのDM
による問い合わせは、月に 約20件。

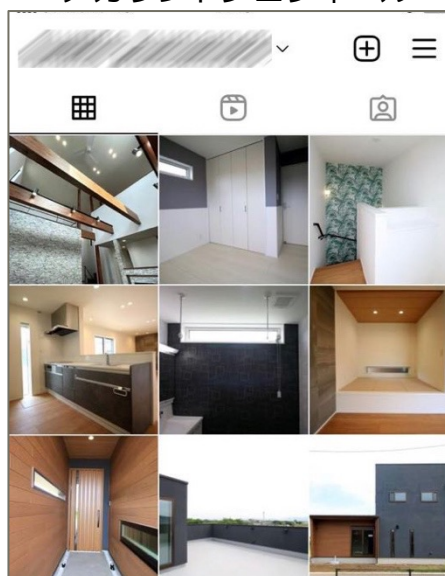
担当ディレクター

工夫した
ポイント

フォロワー数は気にせず、
「Instagramは、見込み客と
コミュニケーションを取る手段」
という意識で運用しました。

フィード投稿は、文字入れ・加工
などの作り込みをせず、プロ
フィール上の世界観が統一できる
画像の選定にこだわりました。

アカウントプロフィール



ここも
ポイント！

実績紹介（九州E社様）DMの活用



担当ディレクター

お客様とのDMのやり取り



＼こちらの点も工夫しました／

お客様とできるだけフランクにやり取りをするように指示。



＼こちらの点も工夫しました／

営業担当者に、お客様来店時に口頭でアカウントをフォローしていただくように指示。



InstagramDMのメリット

- 個人が特定できず追客をされる恐れがないため、気軽にDMのやり取りができる。
- フィード投稿やストーリーなどから直接DMに飛ぶことができる。
- ホームページからの問合せより心理的ハードルが低い
- エンゲージメントがあがる
- メールアドレスなど個人情報の取得に活用できる

実績紹介（大阪府L社様）



大阪府L社様

自社のホームページなし

投稿頻度は月に6回のみ

実績

InstagramのDMより、モデルハウスへの
来場者 1件 獲得。

担当ディレクター

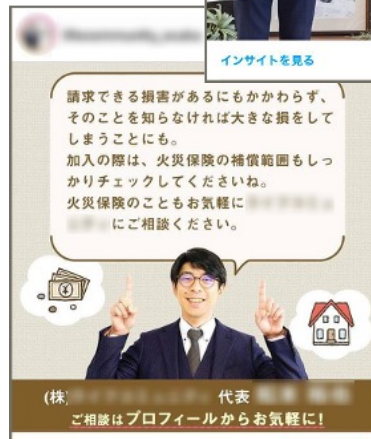
工夫した
ポイント



代表自らコンテンツに登場する
企画で、親近感を醸成。家探し
のノウハウ記事など満足度の高い
コンテンツを配信する運用を
心がけた。

フォロワーがわずか100人の時
点でDMによる来場者を獲得。

フィード投稿



実績紹介 (大阪府L社様)

ここも
ポイント!

担当ディレクター

お客様とのDMのやり取り

昨日アクティビティがあ...

2階建てのところはおよそ費用はどれくらいでしょうか?

土地建物含めて、3600~3800万円程度になります!
また注文建築も可能ですので、ご希望に沿って進めることも可能です。
ご希望予算はございますか?
わんちゃんがいらっしやると思いますが、分譲地そばに河川敷もありますので、散歩コースにもオススメです!

予算としてはそれぐらいを検討しているのですが、来月から育休に入るためローン審査が心配です。
土地の広さとしては何坪ぐらいありますか?

産休育休中の方もいらっしやいますが、ローンはお力添えできる自信が
ございます!
広さは25坪~32坪程ございます。

メッセージを入力...

こちらの点も工夫しました /

費用などの具体的な質問には、具体的な回答をして、話に発展性をもたせるように心がけた。



こちらの点も工夫しました /

見込み客の熱量が下がらないようレスポンスは早めに行うように指示した。

昨日アクティビティがあ...

こちらの注文住宅では可能でしょうか?

様おはようございます。
可能ですよ!

8月21日 9:43

本日午後内覧に伺うことは出来ますか?

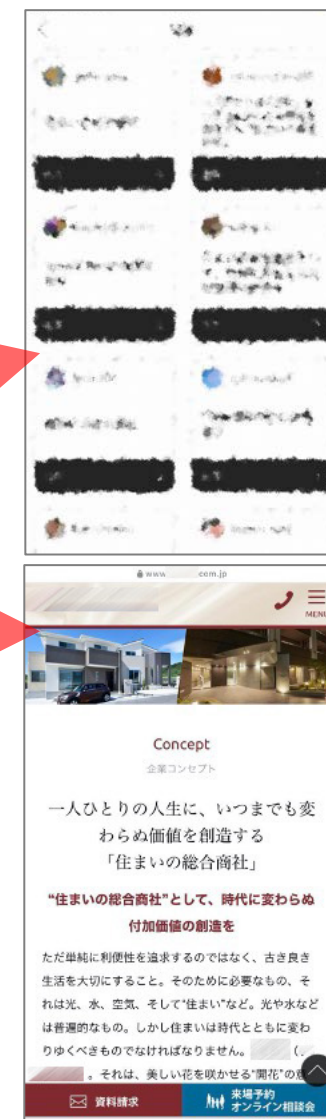
はい大丈夫です!
お時間の希望はございますか?
現地へはお車でお越しいただけます。

13時頃でも大丈夫でしょうか?
車で行こうと思うので住所を伺ってもよろしいですか?

承知しました。大丈夫です。
住所は、

メッセージを入力...

ストーリーズクイズでリストの掘り起こし



プレゼント（お得感）と引き替えに訴求させたいページを回遊してもらおう
ストーリーズ。

また他のスタンプ機能を活用することにより、よりエンゲージメントが高まり
やすくなる。

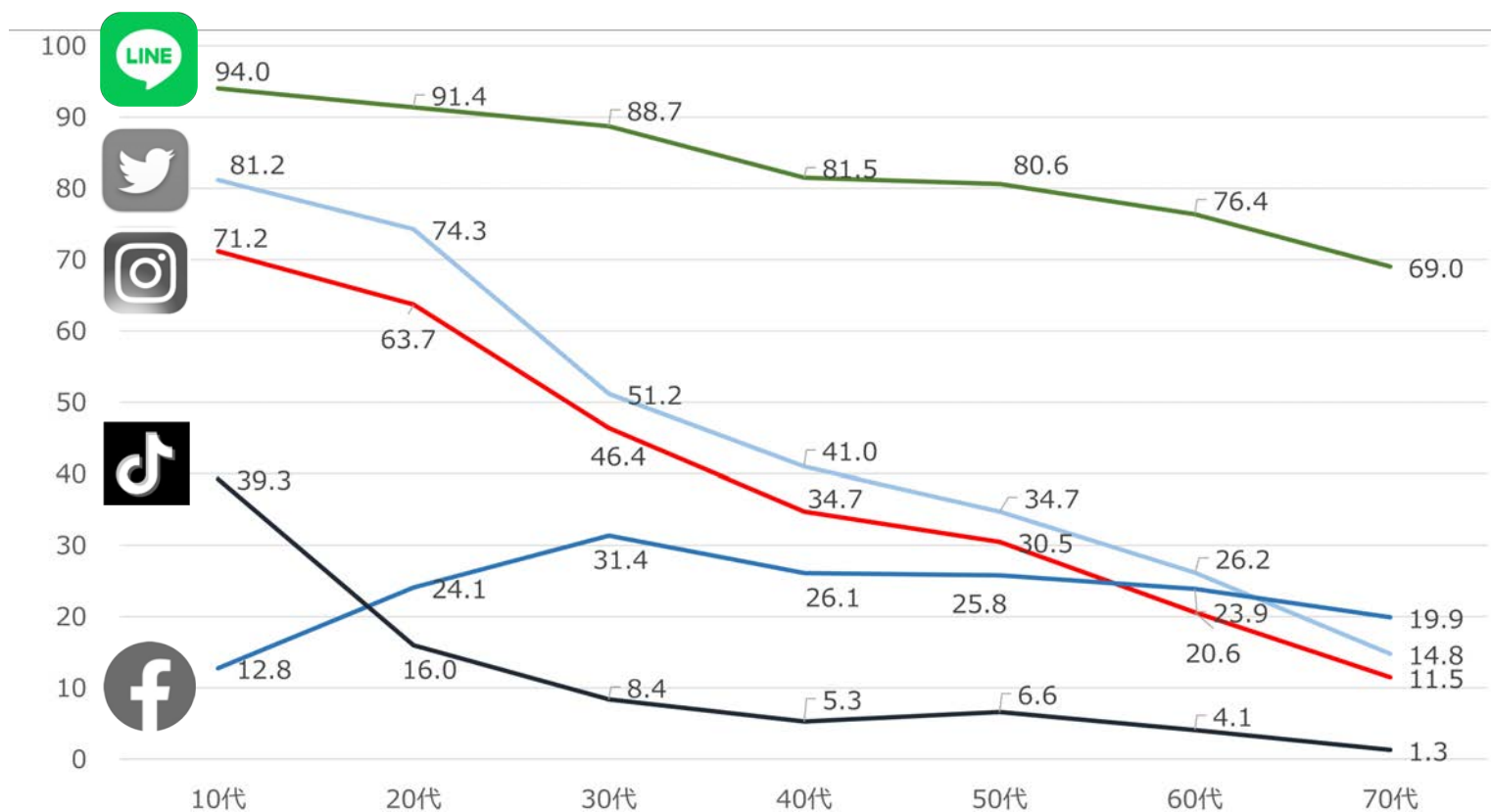


LINE運用



特長1. LINEを使った幅広い年齢層へのリーチ

- 日本人の7割が使っている LINE を活用することで
- 住宅の一次取得者となる **20代~40代の87%** にリーチできます。
- また **70代**でも約**70%** にリーチできるので、顧客の年齢層が高いリフォーム業界等にもオススメです。



特長2. ブルーオーシャンのLINE広告で効率的に集客

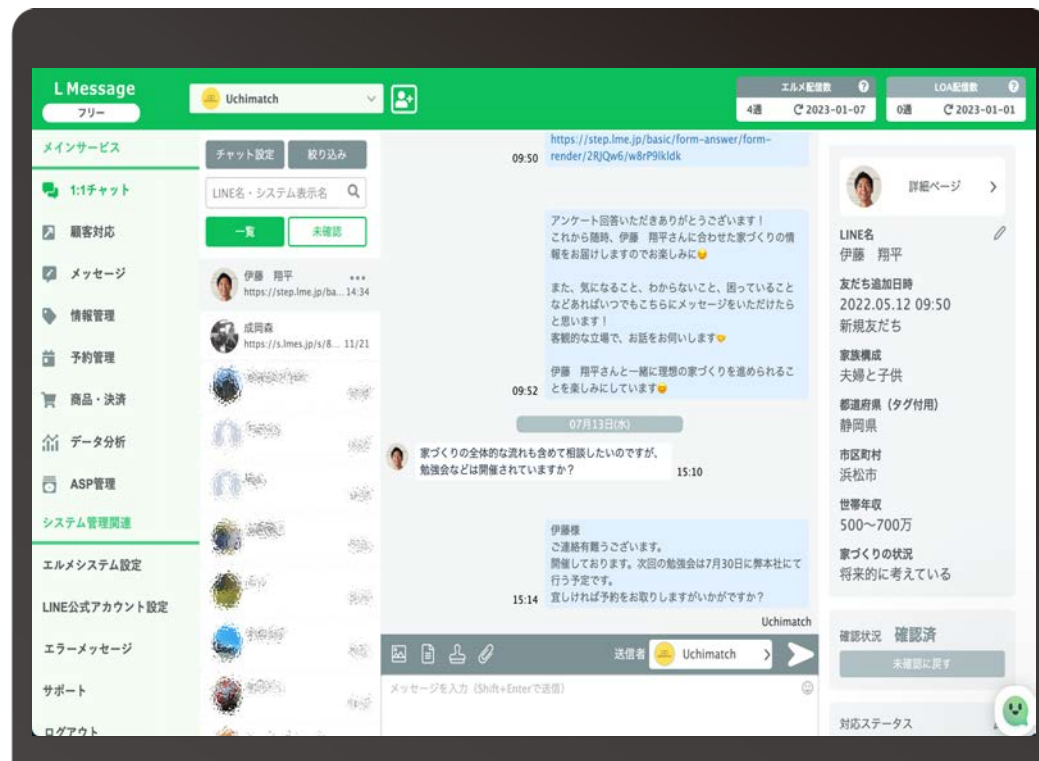
始めている企業が少ないLINE広告で効率よく集客することができます。



- **表示場所** : トーク画面・LINEニュース
- **月間利用者数** : 9,200万人
- **可能なターゲティング** : 地域・性別・年齢・興味関心 etc.
- **友だち獲得単価** : 100円~500円 / 友だち1人あたり

特長3. 振り分けと自動配信でファンを育成

- 拡張ツールを使って友だちをリスト化し、指定した条件で振り分けます。
- 条件によって「表示するメニュー・配信する内容・配信する頻度」を最適化することで、顧客を育成します。
- さらに配信するメッセージの開封率はメルマガの”6倍”なので来場予約などの直接の問合せにもつながります。

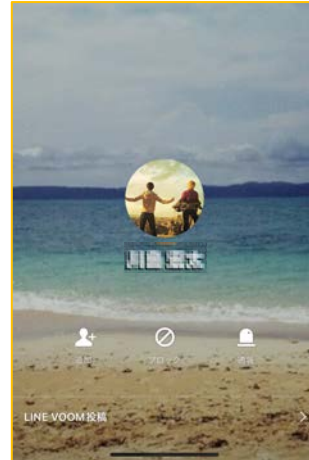


LINEのマーケティング動線の基本

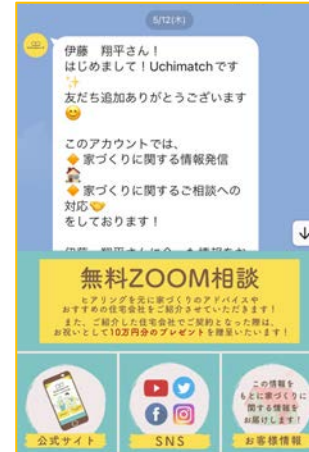
LINE広告



友だち追加



リッチメニュー



挨拶・アンケート



友だちのリスト化



ステップ配信



一斉配信



LINE予約・受注





まとめ



Web運用は決して集客だけではなく


契約まで繋がる顧客の育成

を目的に運用をしていきましょう。

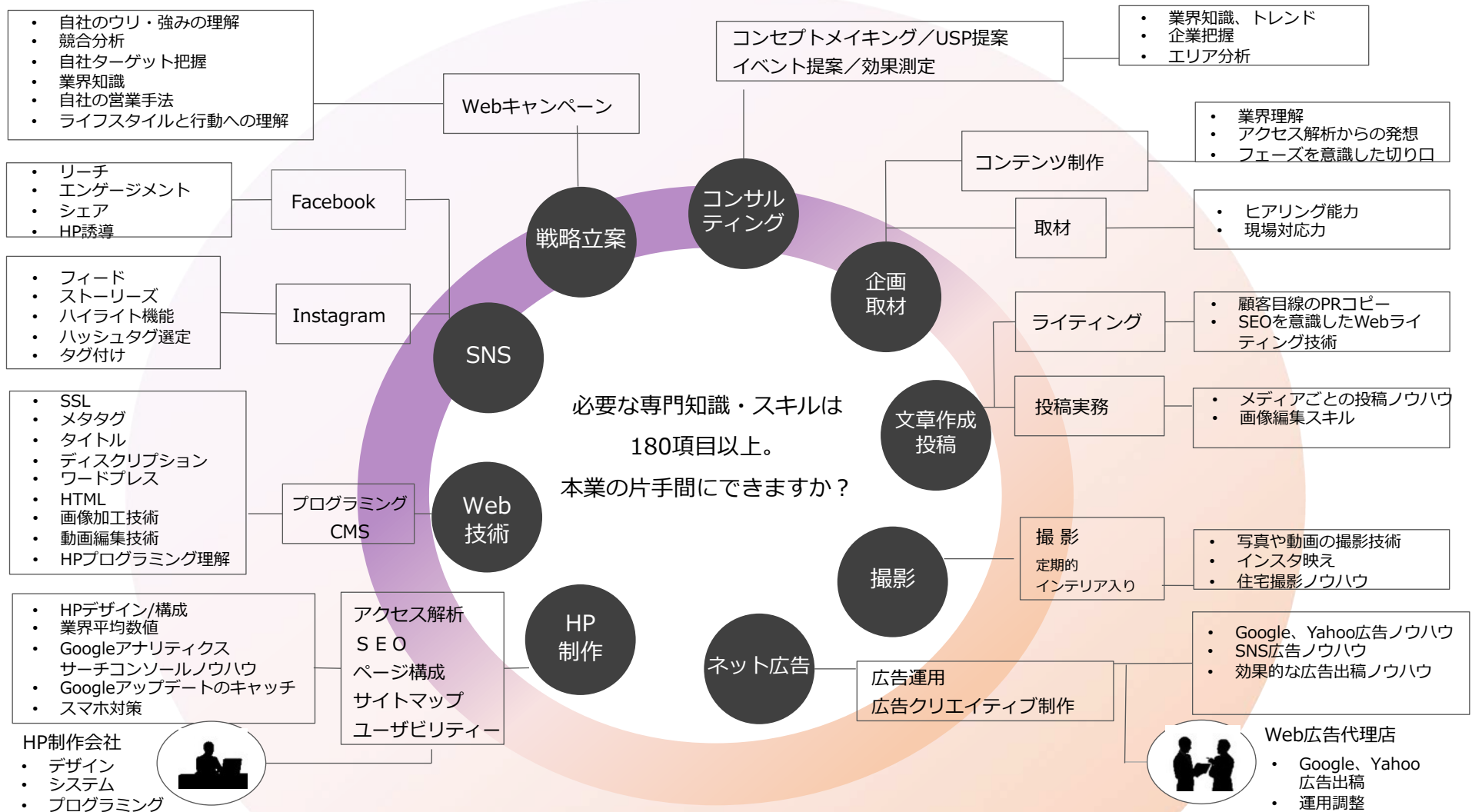


新大陸のサービス内容

成果に導く Webマーケティングサポート



働き方改革で得意業務以外はアウトソーシングの時代へ



慣れないWebマーケティングの業務に時間を使い、専門知識の習得や専任スタッフの採用にコストをかけていると、働き方改革は実現できません。

Webマーケティング部運営サービス チーム体制



新大陸のサービス体制

エキスパート4名が連携する専任チームで提供するベストプラクティス

プロデューサー

Webだけでなく、経営・営業戦略を熟知した上で全体像を描く役割です。自社・顧客・市場を包括して捉える客観的な視点が欠かせません。マーケティング部長として舵を取ります。

ディレクター

企画を考え、運営計画を立て、実際の運用を行う実務の責任者。ホームページやSEO対策、Web広告などマーケティング全般の知見が求められます。毎月貴社を訪問します。

ライター

コンテンツ作成を担うライター。購買意欲を醸成するために、貴社を取材して会社の想いやこだわり、商品の特長などのネタを集め、独自の切り口で読者へ届ける技量をもつライターです。

制作

WebサイトのコーディングやSEO、Web広告の運用技術、撮影・画像加工など、コンテンツの精緻化に必要なオペレーション技術を要する職種です。ソーシャルメディア運用の核。

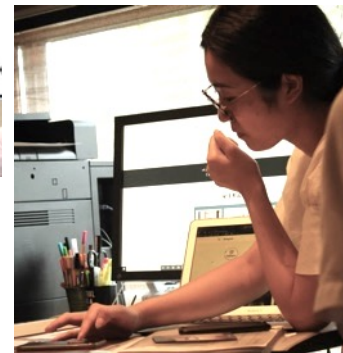
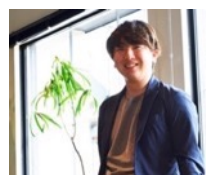
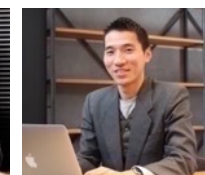
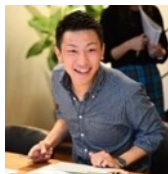
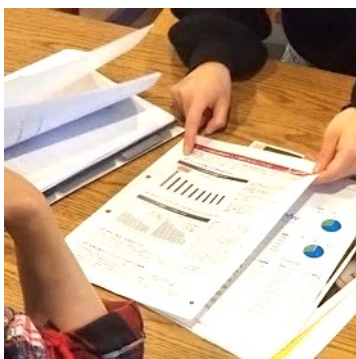
WEBマーケティングはエキスパートにお任せください。

新大陸は、社員1人分の人件費でチームを構成し、貴社の集客から売上向上まで確かな成果を出します。

新大陸マーケティングプロフェッショナル認定



認定制度を設け、高度なノウハウをご提供できるよう努めています。

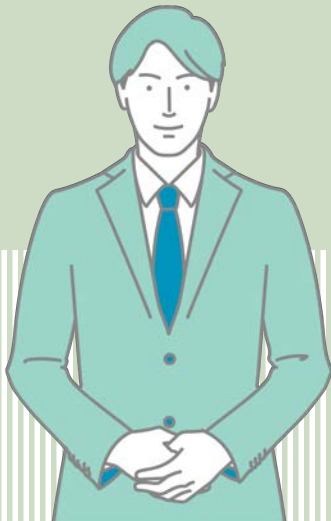


ご清聴いただきありがとうございます。

新大陸では、Instagramをはじめ、HPやSNS運用、Web広告等のご相談を受け付けております。

本日セミナーにご参加いただいた方には無料トリプルメディア診断を実施いたします。

ご興味のある方はQRコードからご回答ください。



▽ 新大陸のサービスについて ▽

- サービスについて詳しい話を聞きたい
- 無料トリプルメディア診断を希望
- サービスについての資料送付を希望