

目次

1. 2025 年に向けて新築着工数はどう変化していくのか 2P

2. 安易な発想でリフォーム市場を狙うと危険 3P

3. 顧客を大事にしていますか？その仕組みがありますか？ 4P

4. SFA&CRM！インターネットで何ができるのか？ 5P

5. ゲートウェイ戦略で見込み客を獲得する 6P

6. 集客からアフターフォローの一元管理がポイント 8P

はじめに

弊社はこれまで1000社を超える企業様にインターネット活用の支援を行って参りました。その支援の前提として、まずは自社があらゆる事業に着手し、そこで培ったノウハウや成功体験を元にコンサルティングから販売促進ツールの制作、事業の一部運営代行などを行なうことをポリシーとしています。これまで自社で立ち上げてきた事業は、コンサルティング事業・インターネット関連事業の他に、人材紹介業・住宅関連業・飲食業・ブライダル関連業・服飾販売業などがあり、その展開は多岐に渡っています。

特に住宅関連事業においては、工務業の他にインターネットを活用した建材販売及び資料請求代行事業などを多面展開してきました。その経験の中で独自に創み出した『見込み客獲得の手法』を、この冊子では少しだけ公開させて頂きました。

もし具体的な実践方法などについてご関心があれば、以下の問合せ先にいつでもご連絡をお願い致します。

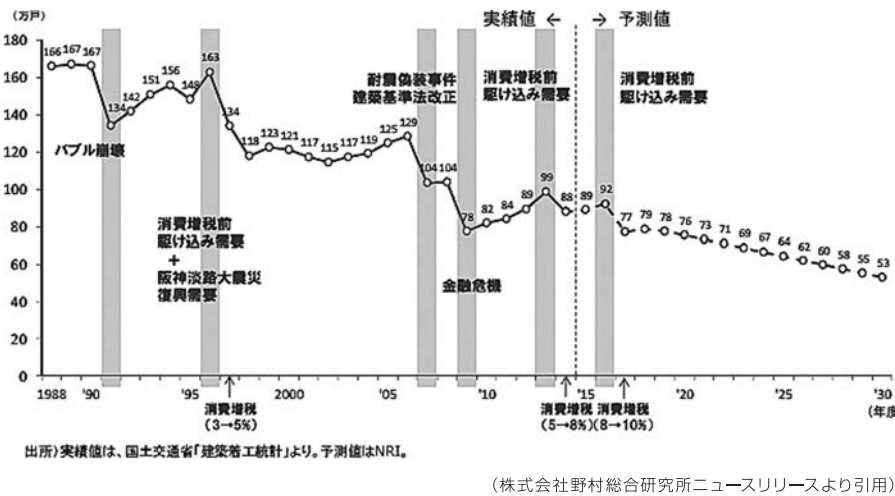
株式会社スマートクリエイティブ

工務店様お問い合わせ窓口 TEL:082-532-0023

1 2025年に向けて新築着工数はどう変化していくのか

少子化の問題は言うまでもありませんが、今後は“移動人口”も大幅に減少すると予測されています。移動人口とは、親元を離れて首都圏などで生活をする人や転勤などで居住地を定期的に変わる人のことです。背景には地元志向がより一層強くなっていること、企業が福利厚生面で転勤を減らす傾向になっていることが挙げられます。少子化に加えて移動人口が減ることで、新たな住居を求める人は加速度的に減少していくことが予測できます。更には新建材の開発によって住宅そのものの耐久性が向上し、建て替え需要も減ることなどから今後の新築着工数は著しく減少すると思われます。

図1 新設住宅着工戸数の実績と予測結果



野村総合研究所の発表によると、2015年に90万戸の新築着工件数は、2025年には60万戸にまで減少すると予測されています。工務業を主たる事業としている建築会社では、今後大幅なシフトチェンジが余儀なくされるのではないのでしょうか。更に全産業的に中小企業の求人難の時代が訪れます。工務店では大工職などの人材獲得が今後一層厳しくなることも相まって、経営環境は大変な転換期を迎えているとも言えます。