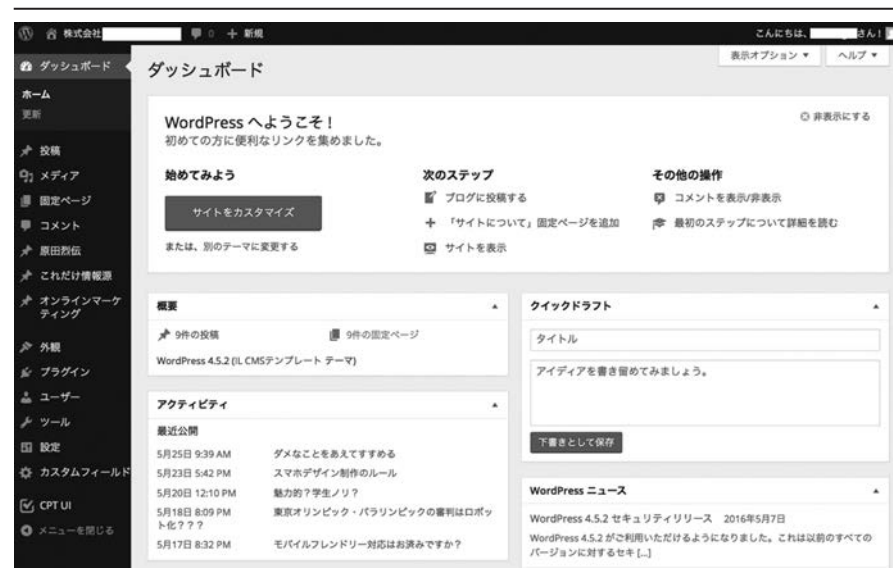


集めて、一人ひとりの要望を聞いて契約をするのと、子供の健康に一番留意しているお客様だと判った上で提案をするのでは、契約までのプロセスも大きく異なってきます。ゲートウェイ戦略によって、具体的なテーマを持ってお客様を集め、その方に提供できるノウハウを徹底的にお伝えになられれば当然契約率も変わるのです。

さて、顧客管理はkintoneなどのASPサービスを使用することをお勧めしましたが、新たにホームページの改修をお考えになる場合は、ホームページとCRM＝顧客管理を一括で同時に制作されることをお勧めします。kintoneほどの機能を求めるのは難しいですが、WordPressというツールでホームページを制作すれば、いつ誰がどの顧客とコンタクトをとったかや、メールの一括配信、個別配信などのレベルは一元管理が可能となっています。

図7 CRM機能も同時に制作できる『WordPress』



このような仕組みでゲートウェイ型ホームページを制作されれば、お客様がホームページから資料請求をすると、同時にホームページ内に顧客情報として登録・管理されます。そのお客様に対して、メールの配信を行うか否か、またいつ配信したかも自動記録されていきます。営業活動上のコンタクト状況を日々入力していけば進捗管理も行えます。そしてそのデータを一定期間ごとにダウンロード抽出してExcelなどで一覧表にすれば、会議などで有効な見込み先か否かを判断するためや、お客様ごとの対応方法を上司が部下に指示するための基礎データとして利用できます。更には、引き渡し後の施主さんに対

しても同様のコンタクト履歴を記録していけば、関係性維持につながっていきます。より細かな管理は前述のkintoneなど専用ソフトを使用されることを当然お勧めしますが、まずはホームページ制作と同時に管理できる内容から進めて行かれれば十分だと思います。その上で、これらの顧客の取り込みから管理までの一元管理がいかに重要かご判断された段階で、有料のソフトやシステムを導入されれば良いのではないのでしょうか。当然その場合、それまで蓄積されたデータを移行させることは可能です。

■ おわりに

ここまでお読み頂き、ありがとうございました。

2025年以降の工務店の勝ち残りのポイントは見えてきましたでしょうか。

弊社はこれまで多数の工務店様のネット戦略に携わらせて頂いており、多くの成功事例も保有しています。

もし何かご相談されたいことがあればいつでもご連絡ください。

またこの冊子の内容以外にもノウハウを知りたいとお考えの方は、以下から弊社オリジナルのスマートフォンアプリをダウンロードして頂ければ、これまでの弊社ノウハウを小説風にまとめたコンテンツを閲覧して頂けます。

これらの情報が御社においての経営戦略の一助になれば幸いです。

イリスグループ 代表取締役 原田光治

興味を持った方は、今すぐ無料アプリをダウンロード！



NET-BREAK

インターネットの科学を誰でもわかりやすく理解して頂くため、1ストーリー10分で読めるミニ小説にまとめました。

Android



iPhone

