

# ホームページ 集客を 支援する 制作会社

## ウェブ上の営業店舗としてホームページを活用

不動産会社にとって、重要な集客施策の一つとなる自社ホームページ。運営の間はかかるが、記事や物件情報を充実させることで来店率や成約率を高めることができる。今回はホームページ制作を通して営業支援を行う企業を紹介する。

### コンサルティングに強み 動画作成ツールも展開

#### 博士.com

博士.com(ドットコム・東京都武蔵野市)は、2004年より不動産会社向けのホームページ制作事業を行っている。「ホームページはウェブ上の営業店舗」という認識の下、ホームページ制作を通して、顧客ごとのブランディングや営業戦略を具現化する。

博士.comの強みは多く分けて三つ。一つ目はデザイン力だ。顧客の事業内容と規模、エリアなど営業戦略に合わせてオリジナルのページを作成。管理会社であれば、入居者やオーナー向けのランディングページを作成することが可能で、顧客の実績や事例を表現で

きる複数のコンテンツ作成機能を用意している。

二つ目が機能面の充実だ。特にウェブ上の営業店舗として、実店舗に来店してもらおうための施策に力を入れている。例えば、ポータルサイトの問い合わせから直接内見や来店予約ができる機能を使い、営業時間外の反響対応を自動化。来店率と契約率を高めている。

三つ目の強みは、コンサルティングにある。単にホームページの制作をするのではなく、効果的な使い方はじめ活用方法をフォローする。月額5万円からの「ウェブサポートプラン」であれば、導入企業ごとに専任の担当者からの報告や訪問サポートが受けられる。

20年からはウェブ上で手軽に動画作成ができるクラウド動画編集システム「メディア博士」を開



▶メディア博士では、演出とBGMがセットになったテンプレートがある。

始。管理物件のルームツアーや会社紹介の動画などを自社で作成し、ホームページに掲載することで、ほかの

