

(19)日本国特許庁 (J P)

(12) 特 許 公 報 (B 1)

(11)特許番号

特許第3280661号
(P3280661)

(45)発行日 平成14年 5月13日(2002. 5. 13)

(24)登録日 平成14年 2月22日(2002. 2. 22)

(51)Int.Cl. ⁷	識別記号	F I	
G 0 6 F 17/60	3 1 4	G 0 6 F 17/60	3 1 4
	1 0 4		1 0 4
	5 0 4		5 0 4

請求項の数9(全 35 頁)

(21)出願番号	特願2000-335082(P2000-335082)	(73)特許権者	000005832 松下電工株式会社 大阪府門真市大字門真1048番地
(22)出願日	平成12年11月 1日(2000. 11. 1)	(72)発明者	山田 達也 大阪府門真市大字門真1048番地松下電工株式会社内
審査請求日	平成13年 4月24日(2001. 4. 24)	(72)発明者	酒巻 芳正 大阪府門真市大字門真1048番地松下電工株式会社内
早期審査対象出願		(74)代理人	100087767 弁理士 西川 恵清 (外1名)
		審査官	篠原 功一

最終頁に続く

(54)【発明の名称】 顧客紹介システム

3

(57)【特許請求の範囲】

【請求項1】 インターネットを介して顧客に対して主に建築関連の商品情報を提供する商品情報提供サイトと、顧客に工務店情報を提供して顧客が商談を希望する工務店を選定するための工務店情報サイトと、工務店を選定して商談を希望した顧客情報を個別工務店毎に管理して表示する個別工務店支援ホームページを閲覧可能とした工務店支援サイトを有し、商品情報提供サイトで会員登録をおこなった顧客に関する顧客情報を蓄積する会員データベースを設け、会員データベースに登録された会員が工務店情報サイトにおいて希望の工務店を選定すると会員データベースに蓄積された当該会員情報の全部又は一部が当該会員により選定された工務店の個別工務店支援ホームページに一覧表示される手段を有すると共に個別工務店支援ホームページ

4

に当該個別顧客の管理ページを作成するための管理ページ作成手段を有し、この管理ページに当該個別顧客の商談の最初から完成までの全段階を複数段階に分けたゲージ部とゲージ部の各目盛りに対応したチェック入力部を設けた進捗状況表示部と、進捗状況表示部のチェック入力部でチェック入力した進捗段階で活用するための案内状、お礼状、提案チラシの商談支援ツールを選択するための商談支援ツール選択部とを設け、前記会員に選定された工務店に選定された旨の通知を電子メールとするための電子メール作成送信手段を設けて成ることを特徴とする顧客紹介システム。

【請求項2】 商品情報提供サイトで会員登録をおこなった際に当該会員専用の個別会員専用ホームページを作成するための個別会員専用ホームページ作成手段を設け、個別会員専用ホームページで商品情報を閲覧して商

10

品を選定することにより該個別会員選定商品情報を会員データベースに蓄積するための商品情報選定蓄積手段を設けるとともに蓄積された個別会員選定商品情報を個別会員専用ホームページに表示するための選定商品情報表示手段を設けて成ることを特徴とする請求項1記載の顧客紹介システム。

【請求項3】 商品情報提供サイトで会員登録をおこなった際に当該会員専用の個別会員専用ホームページを作成するための個別会員専用ホームページ作成手段を設け、個別会員専用ホームページでハウプランを作成するためのハウプラン作成手段を設けて成ることを特徴とする請求項1又は請求項2記載の顧客紹介システム。

【請求項4】 個別会員専用ホームページで作成したハウプランを会員データベースに蓄積するための手段を設けて成ることを特徴とする請求項3記載の顧客紹介システム。

【請求項5】 商品情報提供サイトで提供される適宜情報にトラップを設定し、顧客が会員データベースに会員として登録した時には該当顧客がどのトラップを設定した情報を閲覧したかを商品情報提供サイトにおける当該顧客の行動履歴として会員データベースに蓄積することを特徴とする請求項1乃至請求項4記載のいずれかに記載の顧客紹介システム。

【請求項6】 トラップを設定した情報の閲覧時間を計測して保存するための閲覧時間計測保存手段を設けて成ることを特徴とする請求項1乃至請求項5のいずれかに記載の顧客紹介システム。

【請求項7】 会員登録手段により会員として登録する際に収集した会員情報に基づいて当該会員が新築・建て替え・増改築等の建築計画を複数段階に区分けしたうちのどの段階に属するかを分類して会員データベースに登録するための分類登録手段を設けて成ることを特徴とする請求項1乃至請求項6のいずれかに記載の顧客紹介システム。

【請求項8】 工務店支援サイトに個別工務店毎の個別工務店支援ホームページを設け、該個別工務店支援ホームページに該当工務店のみをアクセス可能とするための認証手段を有していることを特徴とする請求項1乃至請求項7のいずれかに記載の顧客紹介システム。

【請求項9】 個別工務店支援ホームページで一覧表示された複数の顧客を選択してこの選択された複数の顧客に対して一括して電子メールを送信可能な一括送信手段を設けて成ることを特徴とする請求項1乃至請求項8のいずれかに記載の顧客紹介システム。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】本発明は、住宅の新築や建替えや増改築を希望する顧客（見込み客）を住宅の新築や建替えや増改築を行う工務店に紹介すると共に紹介した工務店の顧客管理の支援をするための顧客紹介システム

に関するものである。

【0002】

【従来の技術】従来、住宅の新築や建替えや増改築を希望する顧客は、建築関連の大量の商品情報をカタログや雑誌から収集しているが、多数のカタログや雑誌が必要であり、顧客の希望に適した商品情報を得るのが大変であった。また、住宅の新築や建替えや増改築を行ってもらう工務店を探すに当っては、看板、公告、チラシ、電話帳などにより住宅の新築や建替えや増改築をしてもらうための工務店を探しているが、工務店を探す作業が面倒であり、また、探した工務店の中から希望の工務店を選択するのが大変であった。

【0003】一方、工務店は顧客獲得のために看板、公告、チラシ等を出して宣伝をしているが、これは不特定多数を対象とした宣伝であって、住宅の新築や建替えや増改築を希望する見込み客に絞った宣伝でないので、多大なコストがかかる割には効果が少なかった。

【0004】また、工務店は顧客との商談のどの段階でどのような準備、対応をおこなうか等の顧客管理がマニュアル化されておらず、各段階で適切な準備、対応ができずに商談がスムーズに進まない場合があり、これらの商談の各段階における準備、対応を個別の件毎に管理するのは煩雑であった。

【0005】

【発明が解決しようとする課題】本発明は上記の点に鑑みてなされたものであり、住宅の新築や建替えや増改築を希望する顧客にとっては建築関連の商品情報を簡単に得ることができるとともに簡単に希望する工事を行ってくれる工務店を探すことができ、また、工務店にとっては効果的に住宅の新築や建替えや増改築を希望する顧客（見込み客）に簡単に接触して商談を行うことができ、更に、紹介された顧客に関して当該顧客との商談のどの段階でどのような準備、対応をおこなうか等の個別工務店における顧客管理を支援して個別工務店における顧客管理が容易に行える顧客紹介システムを提供することを課題とするものである。

【0006】

【課題を解決するための手段】上記課題を解決するために本発明に係る顧客紹介システムは、インターネット1を介して顧客に対して主に建築関連の商品情報を提供する商品情報提供サイト2と、顧客に工務店情報を提供して顧客が商談を希望する工務店を選定するための工務店情報サイト3と、工務店を選定して商談を希望した顧客情報を個別工務店毎に管理して表示する個別工務店支援ホームページ5を閲覧可能とした工務店支援サイト4とを有し、商品情報提供サイト2で会員登録を行った顧客に関する顧客情報を蓄積する会員データベース7を設け、会員データベース7に登録された会員が工務店情報サイト3において希望の工務店を選定すると会員データベース7に蓄積された当該会員情報の全部又は一部が当

該会員により選定された工務店の個別工務店支援ホームページ5に一覧表示する手段8を有すると共に個別工務店支援ホームページ5に当該個別顧客の管理ページ2.1を作成するための管理ページ作成手段6.3を有し、この管理ページ2.1に当該個別顧客の商談の最初から完成までの全段階を複数段階に分けたゲージ部8.1aとゲージ部8.1aの各目盛りに対応したチェック入力部8.1bを設けた進捗状況表示部8.1と、進捗状況表示部8.1のチェック入力部8.1bでチェック入力した進捗段階で活用するための案内状、お礼状、提案チラシの商談支援ツールを選択するための商談支援ツール選択部8.2とを設け、前記会員に選定された工務店に選定された旨の通知を電子メールでするための電子メール作成送信手段9を設けて成ることを特徴とするものである。

【0007】このような構成とすることで、インターネット1を介して端末装置2.3から商品情報提供サイト2にアクセスした顧客は商品情報提供サイト2で提供される建築関連の商品情報を閲覧することができ、また、工務店情報サイト3で個別顧客に適した工務店を紹介してもらうことができる。そして、商品情報提供サイト2に設けた会員登録手段6により会員として登録し、工務店情報サイト3で工務店を紹介してもらうと、会員データベース7に登録してある当該顧客情報の全部又は一部が工務店支援サイト4に設けられた選定された該当工務店専用の個別工務店支援ホームページ5に一覧表示されるとともに、選定された旨の通知が電子メール作成送信手段9で作成されて選定された該当工務店に送信されるものであり、これにより、選定された該当工務店はインターネット1を介して工務店支援サイト4に設けられた該当工務店専用の個別工務店支援ホームページ5で詳細情報を閲覧して商談を進めることができるものであり、また、個別工務店支援ホームページ5では商談を希望した顧客情報を個別工務店毎に管理して表示しているので、顧客管理も行え、また、個別工務店支援ホームページ5に当該個別顧客の管理ページ2.1を作成するための管理ページ作成手段6.3を有し、この管理ページ2.1に当該個別顧客の商談の最初から完成までの全段階を複数段階に分けたゲージ部8.1aとゲージ部8.1aの各目盛りに対応したチェック入力部8.1bを設けた進捗状況表示部8.1と、進捗状況表示部8.1のチェック入力部8.1bでチェック入力した進捗段階で活用するための案内状、お礼状、提案チラシの商談支援ツールを選択するための商談支援ツール選択部8.2とを設けているので、個別工務店支援ホームページ5において個別顧客毎の管理ページ2.1により個別顧客毎の管理も行え、紹介された顧客に関して当該顧客との商談のどの段階でどのような準備、対応をおこなうか等の個別工務店における顧客管理を個別工務店支援ホームページ5で行うことが可能となるものである。

【0008】また、商品情報提供サイト2で会員登録を

おこなった際に当該会員専用の個別会員専用ホームページ10を作成するための個別会員専用ホームページ作成手段11を設け、個別会員専用ホームページ10で商品情報を閲覧して商品を選定することにより該個別会員選定商品情報を会員データベース7に蓄積するための商品情報選定蓄積手段12を設けるとともに蓄積された個別会員選定商品情報を個別会員専用ホームページ10に表示するための選定商品情報表示手段13を設けることが好ましい。このような構成とすることで、会員として登録された際に作成される個別会員専用ホームページ10で商品情報を閲覧して商品を選定することで個別会員が選定した商品情報を蓄積し、これを当該個別会員は自己の個別会員専用ホームページ10で自分がどのような商品を選定したかを表示して閲覧することができるものである。

【0009】また、商品情報提供サイト2で会員登録をおこなった際に当該会員専用の個別会員専用ホームページ10を作成するための個別会員専用ホームページ作成手段11を設け、個別会員専用ホームページ10でハウプランを作成するためのハウプラン作成手段14を設けることが好ましい。このような構成とすることで、会員として登録された際に作成される個別会員専用ホームページ10で個別会員独自のハウプランを作成することができるものである。

【0010】また、個別会員専用ホームページ10で作成したハウプランを会員データベース7に蓄積するための手段を設けることが好ましい。このような構成とすることで、個別会員専用ホームページ10で作成したハウプランを蓄積しておくことができるものである。

【0011】また、商品情報提供サイト2で提供される適宜情報にトラップを設定し、顧客が会員データベース7に会員として登録した時には該当顧客がどのトラップを設定した情報を閲覧したかを商品情報提供サイト2における当該顧客の行動履歴として会員データベースに蓄積することが好ましい。このような構成とすることで、商品情報提供サイト2にアクセスした会員である顧客の行動履歴が蓄積できるものである。

【0012】また、トラップを設定した情報の閲覧時間を計測して保存するための閲覧時間計測保存手段17を設けることが好ましい。このような構成とすることで、商品情報提供サイト2にアクセスした会員である顧客の行動履歴に閲覧時間情報も保存しておくことができるものである。

【0013】また、会員登録手段6により会員として登録する際に収集した会員情報に基づいて当該会員が新築・建て替え・増改築等の建築計画を複数段階に区分けしたうちのどの段階に属するかを分類して会員データベース7に登録するための分類登録手段18を設けることが好ましい。このような構成とすることで、当該顧客に選定された個別工務店に選定した顧客情報として当該顧客

がどの程度の建築計画の進行段階にあるかを提供でき、工務店は顧客に対して商談をスムーズに進めることができるものである。

【0014】また、工務店支援サイト4に個別工務店毎の個別工務店支援ホームページ5を設け、該個別工務店支援ホームページ5に該当工務店のみをアクセス可能とするための認証手段19を有していることが好ましい。このような構成とすることで、個別工務店支援ホームページ5には該当する個別工務店のみがアクセスできて、個別工務店支援ホームページ5で紹介された顧客に対しての情報を管理することができるものである。

【0015】また、個別工務店支援ホームページ5で一覧表示された複数の顧客を選択してこの選択された複数の顧客に対して一括して電子メールを送信可能な一括送信手段20を設けることが好ましい。このような構成とすることで、工務店は個別工務店支援ホームページ5で当該個別工務店を選択した複数の顧客に対して一括して必要な内容の電子メールを送信することができて、複数の顧客に対する対応が容易に行えるものである。

【0016】

【0017】

【発明の実施の形態】以下、本発明を添付図面に示す実施形態に基づいて説明する。

【0018】主として顧客に建築関連の情報を提供し且つ顧客に工務店を紹介し且つ紹介した工務店の商談促進の支援を行う仲介業者が主催する本システムは、インターネット1を介して、顧客に建築関連の情報を提供し、また、顧客に顧客の希望に添った工務店を紹介し、また、紹介した工務店に対して該当する顧客との商談を促進するための支援を行うようにしたシステムであり、このビジネスのシステムをインターネット1を介して行うものである。

【0019】図1は本発明の顧客紹介システムの概略構成図が示してある。図1に示すように、建築関連の情報を提供し且つ工務店を紹介し且つ工務店の支援をインターネット1を介して行う仲介業者にサーバー22が設けてあり、このサーバー22がインターネット1を介して住宅の新築や建替えや増改築を希望する顧客（見込み客）の端末装置23を構成するコンピュータや工務店の端末装置23aとの間で通信可能となっている。サーバー22はインターネット1上で運営する商品情報提供サイト2と、工務店情報サイト3と、工務店支援サイト4を開設しており、複数のデータベースと連携している。サーバー22と連携するデータベースとしては、後で詳細に説明するが、会員データベース7、工務店データベース24、建築関連の商品情報を蓄積した商品データベース28、種々のハウスプランを蓄積したハウスプランデータベース35、閲覧情報蓄積データベース51、相談受付データベース62、チラシ類格納データベース83等がある。

【0020】インターネット1を介して商品情報提供サイト2にアクセスしてきた顧客が商品情報提供サイト2で後述のようにして本システムに入会するための入会登録手続きをおこなうと、会員となった顧客情報が会員データベース7に蓄積されるようになっている。

【0021】工務店データベース24に登録された工務店は住宅の新築や建替えや増改築等を行うことができる工務店であり、工務店の施工エリア、工務店の住所、電話番号、Eメールのアドレス、施工実績、得意な工事分野……等の工務店情報が工務店データベース24に格納してある。そして、インターネット上で上記サーバー22を運営する仲介業者と工務店とは、仲介業者は登録した工務店に顧客（見込み客）を紹介するとともに個別工務店毎に後述する専用の個別工務店支援ホームページ5を設けて紹介した顧客との商談の支援を行い、一方、工務店は本システムへの入会時に仲介業者に入会金を支払うと共に見込み客の紹介に対して仲介業者に紹介料等の報酬を支払うというような契約をあらかじめ締結することで、工務店データベース24に登録してある。

【0022】サーバー22がネットワーク1上で運営する商品情報提供サイト2はインターネット1を介して顧客に対して主に建築関連の商品情報を提供するためのものであり、商品情報提供サイト2のトップページ25は図2に示すようなページとなっている。このトップページ25には「マイページ」、「住まいづくり情報」、「くらし情報」、「住まい設備情報」といった見だし表示部が設けてある。

【0023】住宅の新築や建替えや増改築を希望する顧客はコンピュータにより構成される端末装置23からインターネット1を介して商品情報提供サイト2にアクセスすると、端末装置23のディスプレイの画面上にトップページ25が表示されるので、トップページ25に設けられた各ページに誘導するための上記見だし表示部の中から目的とするものを選択してクリック等により入力して目的とするページを画面上に表示するものである。

【0024】例えば、トップページ25で建築関連の設備を閲覧したり検索したい場合は、「住まいの設備情報」箇所をクリックすることで、図3に示すような住まいの設備情報ページ26が端末装置23のディスプレイの画面上に表示される。住まいの設備情報ページ26には例えば図3に示すように「システムキッチン」、「システムバス」、「収納」、「トイレ」、「洗面」、……、「こだわり検索」といった建築関連の商品ジャンル別に分類した商品ジャンル別分類表示部が設けてあり、この中で例えば「システムキッチン」と表示された箇所をクリックすると図4に示すように端末装置23のディスプレイの画面上にシステムキッチン表示ページ27が表示される。このシステムキッチン表示ページ27にはシステムキッチンが一覧となって表示されるので、商品データベース28に蓄積された様々な種類のシステムキ

ッチンを閲覧できるものである。このようにして商品データベース28に蓄積された建築関連の商品を閲覧することができるものである。

【0025】また、図3に示す設備情報ページ26で「こだわり検索」をクリックすると、端末装置23のディスプレイの画面上に図5に示すようなこだわり検索ページ43が表示される。このこだわり検索ページ43には「こだわりシステムキッチン」、「こだわりシステムバス」、「こだわり収納」、「こだわりトイレ」、「こだわり洗面」、……といった建築関連の商品ジャンル別に分類した商品ジャンル別分類表示部が設けてあり、この中で例えば「こだわりシステムキッチン」と表示された箇所をクリックすると端末装置23のディスプレイの画面上に図6に示すようなこだわり商品絞り込み検索1ページ44が表示される。

【0026】こだわり商品絞り込み検索1ページ44にはシステムキッチンという商品を複数の商品属性(例えば、顧客の商品に対する希望、商品に対するイメージ、商品の色柄、顧客が希望する商品の値段(予算)、商品の機能等の商品属性)に分類して表示する複数の商品属性分類表示部44aが表示される。添付図面に示す実施形態においてはシステムキッチンという商品を「希望のキッチンは?」、「イメージは?」、「扉の色柄は?」、「予算は?」、「こだわりたいのは?」という5つの属性(顧客の商品に対する希望、商品に対するイメージ、商品の色柄、顧客が希望する商品の値段(予算)、商品の機能という5つの商品属性)に分類表示してそれぞれ各商品属性分類表示部44aに表示してある。

【0027】各商品属性分類表示部44aには複数の属性細分類表示部44bが設けてあり、属性細分類表示部44bには上記複数に分類した各属性を更に複数の細属性に細分類してそれぞれ細分類表示してある。

【0028】例えば、「希望のキッチンは?」という商品属性分類表示部44aに設けた複数の属性細分類表示部44bにはそれぞれ「家族が集う対面式のキッチンにしたい」、「本格的な調理機器で料理をしたい」、「キッチンの収納にこだわりたい」、「お客様に自慢できるキッチンにしたい」、「基本機能・設備があれば十分」といった細分類した細属性が表示される。また、「イメージは?」という商品属性分類表示部44aに設けた複数の属性細分類表示部44bにはそれぞれ「クラシック」、「ナチュラル」、「モダン」、「カジュアル」といった細分類した細属性が表示される。また、「扉の色柄は?」という商品属性分類表示部44aに設けた複数の属性細分類表示部44bにはそれぞれ「木目の扉」、「カラーの扉」といった細分類した細属性が表示される。また、「予算は?」という商品属性分類表示部44aに設けた複数の属性細分類表示部44bにはそれぞれ「~100万円」、「100万円~200万円」、「20

0万円~300万円」、「300万円~400万円」、「400万円~500万円」、「500万円~」といった細分類した細属性が表示される。また、「こだわりたいのは?」という商品属性分類表示部44aに設けた複数の属性細分類表示部44bにはそれぞれ「収納のしやすさ」、「お手入れのしやすさ」、「調理のしやすさ」、「後かたづけのしやすさ」、「安心・安全への配慮」といった細分類した細属性が表示される。

【0029】そして、顧客はこだわり商品絞り込み検索1ページ44で上記複数の商品属性分類表示部44aの中でどれか一つの商品属性分類表示部44aを選び、更に選んだ商品属性分類表示部44aの中の複数の属性細分類表示部44bの中からどれか一つの属性細分類表示部44bを選んで該当する属性細分類表示部44bをクリックする。例えば、図6に示す実施例で仮に複数の商品属性分類表示部44aのなかから「扉の色柄は?」を選んでさらに属性細分類表示部44bで「木目の扉」を選んで該当する「木目の扉」という箇所をクリックすると、図7に示すようにこだわり商品絞り込み検索2ページ45が表示される。

【0030】図7に示されるこだわり商品絞り込み検索2ページ45には、前ページである図6に示すこだわり商品絞り込み検索1ページ44において選択した商品属性分類表示部44aを除く残りのすべての商品属性分類表示部44aが表示されるものであり、しかも、この場合、各商品属性分類表示部44aの属性細分類表示部44bには、前ページである図6に示すこだわり商品絞り込み検索1ページ44において選択した属性細分類表示部44bで選んだ細属性を備えた商品があるもののみが表示される。例えば、図6に示すこだわり商品絞り込み検索1ページ44において選択した「木目の扉」を選択した場合、商品データベース28に蓄積されている商品情報の中に「イメージ」が「カジュアル」の「木目の扉」のシステムキッチンが登録してなく、また、同様に「~100万円」、「100万円~200万円」の「木目の扉」のシステムキッチンが登録してない場合には、図7に示すように「イメージは?」という商品属性分類表示部44aにおける属性細分類表示部44bには「カジュアル」という細属性の表示を除いた残りの細属性が表示され、同様に「予算は?」という商品属性分類表示部44aにおける属性細分類表示部44bには「~100万円」、「100万円~200万円」という細属性の表示を除いた残りの細属性が表示される。

【0031】次に、前述と同様にして図7に示されるこだわり商品絞り込み検索2ページ45で上記複数の商品属性分類表示部44aの中でどれか一つの商品属性分類表示部44aを選び、更に選んだ商品属性分類表示部44aの中の複数の属性細分類表示部44bの中からどれか一つの属性細分類表示部44bを選んで該当する属性細分類表示部44bをクリックする。例えば、図7に示

す実施例で仮に複数の商品属性分類表示部44aのなかから「希望のキッチン?」を選んでさらに属性細分類表示部44bで「本格的な調理機器で料理したい」を選んで該当する「本格的な調理機器で料理をしたい」という箇所をクリックすると、図8に示すようにこだわり商品絞り込み検索3ページ46が表示される。図8に示されるこだわり商品絞り込み検索3ページ46には、前ページである図7に示すこだわり商品絞り込み検索2ページ45においては選択した商品属性分類表示部44aを除く残りのすべての商品属性分類表示部44aが表示されるものであり、しかも、この場合、前述と同様に各商品属性分類表示部44aの属性細分類表示部44bには、前ページである図7に示すこだわり商品絞り込み検索2ページ45において選択した属性細分類表示部44bで選んだ細属性を備えた商品があるもののみが表示される。例えば、図7に示すこだわり商品絞り込み検索2ページ45において選択した「本格的な調理機器で料理をしたい」を選択した場合、商品データベース28に蓄積されている商品情報の中に「200万~300万円」の「本格的な調理機器で料理をしたい」のシステムキッチンが登録していない場合には、図8に示すように「予算は?」という商品属性分類表示部44aにおける属性細分類表示部44bには「200万~300万円」という細属性の表示を除いた残りの細属性が表示される。

【0032】次に、前述と同様にして図8に示されるこだわり商品絞り込み検索3ページ46で上記複数の商品属性分類表示部44aの中でどれか一つの商品属性分類表示部44aを選び、更に選んだ商品属性分類表示部44aの中の複数の属性細分類表示部44bの中からどれか一つの属性細分類表示部44bを選んで該当する属性細分類表示部44bをクリックする。例えば、図8に示す実施例で仮に複数の商品属性分類表示部44aのなかから「イメージは?」を選んでさらに属性細分類表示部44bで「ナチュラル」を選んで該当する「ナチュラル」という箇所をクリックすると、図9に示すようにこだわり商品絞り込み検索4ページ47が表示される。図9に示されるこだわり商品絞り込み検索4ページ47には、前ページである図8に示すこだわり商品絞り込み検索3ページ46において選択した商品属性分類表示部44aを除く残りのすべての商品属性分類表示部44aが表示されるものであり、しかも、この場合、前述と同様に各商品属性分類表示部44aの属性細分類表示部44bには、前ページである図8に示すこだわり商品絞り込み検索3ページ46において選択した属性細分類表示部44bで選んだ細属性を備えた商品があるもののみが表示される。例えば、図8に示すこだわり商品絞り込み検索3ページ46において選択した「ナチュラル」を選択した場合、商品データベース28に蓄積されている商品情報の中に「500万円~」の「ナチュラル」のシステムキッチンが登録していない場合には、図9に示すように

「予算は?」という商品属性分類表示部44aにおける属性細分類表示部44bには「500万円~」という細属性の表示を除いた残りの細属性が表示される。

【0033】次に、前述と同様にして図9に示されるこだわり商品絞り込み検索4ページ47で上記複数の商品属性分類表示部44aの中でどれか一つの商品属性分類表示部44aを選び、更に選んだ商品属性分類表示部44aの中の複数の属性細分類表示部44bの中からどれか一つの属性細分類表示部44bを選んで該当する属性細分類表示部44bをクリックする。例えば、図9に示す実施例で仮に複数の商品属性分類表示部44aのなかから「予算は?」を選んでさらに属性細分類表示部44bで「200万~300万円」を選んで該当する「200万~300万円」という箇所をクリックすると、図10に示すようにこだわり商品絞り込み検索5ページ48が表示される。図10に示されるこだわり商品絞り込み検索5ページ48には、ここでも前ページである図9に示すこだわり商品絞り込み検索4ページ47において選択した商品属性分類表示部44aを除く残りのすべての商品属性分類表示部44aが表示されるものであり、しかも、この場合、前述と同様に各商品属性分類表示部44aの属性細分類表示部44bには、前ページである図9に示すこだわり商品絞り込み検索4ページ47において選択した属性細分類表示部44bで選んだ細属性を備えた商品があるもののみが表示される。しかしながら、本実施形態においては図9に示すこだわり商品絞り込み検索4ページ47において選択した「200万~300万円」には「こだわりたいのは?」という商品属性分類表示部44aの細属性のすべてを満たす商品が商品データベース28に登録してあるので、図10に示すようにこだわり商品絞り込み検索5ページ48には「こだわりたいのは?」という商品属性分類表示部44aのすべての属性細分類表示部44bが表示される。

【0034】次に、図10の商品絞り込み検索5ページ48において、複数の属性細分類表示部44bの中から一つだけ選択して(例えば「手入れのしやすさ」を選択して)クリックすると図11に示すような最終検索結果一覧ページ50が表示される。

【0035】上記のように、複数の商品属性分類表示部44aの中でどれか一つの商品属性分類表示部44aを選び、更に選んだ商品属性分類表示部44aの中の複数の属性細分類表示部44bの中からどれか一つの属性細分類表示部44bを選ぶという絞り込み操作を行って、次段階では前段階で選択した商品属性分類表示部44aを除き且つ前段階で選択した細属性の商品がない属性細分類表示部44a及び属性細分類表示部44bに絞り込んで表示し、同様にして次々と段階的に絞り込んで最終的に目的とする希望の商品を検索するものであり、このような絞り込み検索によれば、各絞り込み段階で商品データ

ベース 2 8 に蓄積されていないものは絞り込みの各段階で除かれて商品データベース 2 8 に蓄積してある商品の中から段階的に絞り込むことになるので、最終検索で必ず検索商品が表示されることになり、従来の検索のように検索結果が「該当商品なし」というような事態が生じないものであり、検索した顧客の満足が得られるものである。

【0036】もちろん、本発明においても従来の検索と同様にキーワード等を入力して目的とする商品を検索することもできる。

【0037】また、「住まいづくり情報」や「暮らし情報」に興味のある顧客は図 2 に示すトップページ 2 5 で「住まいづくり情報」中の小見出しや「暮らし情報」中の小見出しのうち任意の小見出しを選択してクリックすることで、目的とする情報を端末装置 2 3 のディスプレイの画面上に表示することができるものである。例えば、トップページ 2 5 で「住まいづくり情報」中の「おすすめ施工例」を選択してクリックすると、端末装置 2 3 のディスプレイの画面上に新築、増改築等のおすすめ施工例が表示されるようになっている。このようにして目的とする建築関連の諸情報を閲覧することができるものである。

【0038】一方、本システムの会員になりたい人はトップページ 2 5 で「マイページ」中の小見出しのうち「会員入会」をクリックすると、端末装置 2 3 のディスプレイの画面上に図 1 2 に示すような会員入会ページ 2 9 が表示される。会員入会ページ 2 9 には入会に当たった説明や、入会して登録することで当該会員専用の個別会員専用ホームページ 1 0 が作成されることの説明や、個別会員専用ホームページの注意事項の説明等が表示され、また、「新築」、「建て替え」、「増改築」という工事内容別の入会登録入力フォーム選択表示部が表示してある。入会希望者は会員入会ページ 2 9 に表示された利用方法や注意事項を読んだ上で「新築」、「建て替え」、「増改築」のいずれかを選択してクリックすると、選択した工事内容に対応した入会登録入力フォームが表示されたページが端末装置 2 3 のディスプレイの画面上に表示される。例えば、「新築」をクリックすると図 1 3 に示すように端末装置 2 3 のディスプレイの画面上に新築入会登録ページ 3 0 が表示される。

【0039】この新築入会登録ページ 3 0 には入会登録新築入力フォームが表示され、氏名、生年月日、住所、電話番号、Eメールのアドレス、家族構成、土地所有の有無、年収、建築計画着手時期、予算・資金計画、建築予定地の住所、計画建築面積、計画建物の構造、階数、外観……等の当該顧客に特有な属性情報を入力する部分が表示してあるので、会員になりたい顧客は上記属性情報を入力し、登録釦 3 0 a をクリックすると会員として登録され会員データベース 7 に登録される。これらの会員登録のための一連の処理はサーバー 2 2 に設けた会員

登録手段 6 によりなされるものである。上記のようにして会員として登録されると同時にサーバー 2 2 に設けた個別会員専用ホームページ作成手段 1 1 により当該個別会員専用の個別会員専用ホームページ 1 0 が作成される。また、会員として登録されて個別会員専用ホームページ 1 0 が作成されると、個別会員専用ホームページ 1 0 にログインするための個別会員専用の ID 番号が付与され且つパスワードを設定するようになっている。ここでサーバー 2 2 に設けた電子メール作成送信手段 9 で当該顧客に会員となった旨の電子メールを送信すると共に ID 番号、パスワードを通知するようによいものである。

【0040】ところで、サーバー 2 2 には、上記のようにして会員登録手段 6 により会員として登録する際に収集した会員情報に基づいて当該会員が新築・建て替え・増改築等の建築計画を複数段階に区分けしたうちのどの段階に属するかを分類して会員データベース 7 に登録するための分類登録手段 1 8 を設けてある。すなわち新築入会登録ページ 3 0 で顧客が入力した建築計画着手時期、予算・資金計画の情報に基づいて分類登録手段 1 8 により顧客の建築計画の進行度合い（建築計画に対するホット度）を何段階かに区分けして会員データベース 7 に蓄積するようになっている。例えば、顧客の建築計画の進行度合いに応じて建築計画を 2 段階に分類し、建築計画着手時期が 1 年後又は半年後、3 ヶ月後、着工中のいずれかを入力した顧客は建築計画に対するホット度が高いとし、建築計画着手時期が 2 年後、3 年後、未定の顧客は建築計画に対するホット度が低いとして分類し、この分類したデータを当該会員の属性情報の一つとして会員データベース 7 に蓄積するものである。

【0041】会員が自分専用の個別会員専用ホームページ 1 0 を利用するには以下のようにして行うものである。すなわち、図 2 のトップページ 2 5 で「マイページ」中の小見出しのうち「マイページログイン」をクリックすると、端末装置 2 3 のディスプレイの画面上に図 1 4 に示すようなマイページログインページ 3 1 が表示されるので、マイページログインページ 3 1 で ID 番号、パスワードとを入力することで当該会員専用の個別会員専用ホームページ 1 0 にログインすることができ、端末装置 2 3 のディスプレイの画面上に図 1 5 に示すような個別会員専用ホームページ 1 0 のトップページ 3 2 が表示される。

【0042】この個別会員専用ホームページ 1 0 のトップページ 3 2 には建築スケジュールの表示部 3 2 a、商品情報を閲覧、検索して商品を選定するための商品情報閲覧部 3 2 b、ハウスプラン作成部 3 2 c、おすすめ商品表示部 3 2 d が設けてある。

【0043】ここで、商品情報閲覧部 3 2 b をクリックすると端末装置 2 3 のディスプレイの画面上に図 1 6 に示すように商品情報閲覧ページ 4 0 が表示される。この

商品情報閲覧ページ 4 0 で商品情報検索 4 0 a をクリックすると、図 3 に示す設備情報ページ 2 6 が表示されるので、前述と同様にして目的とする商品を開覧、検索することができる。例えば、図 3 に示す設備情報ページ 2 6 で「システムキッチン」と表示された箇所をクリックすると図 4 に示すように端末装置 2 3 のディスプレイの画面上にシステムキッチン表示ページ 2 7 が表示され、このシステムキッチン表示ページ 2 7 にシステムキッチンが一覧となって表示されるので、商品データベース 2 8 に蓄積された様々な種類のシステムキッチンを開覧し、この中から好みのシステムキッチンを選定してクリックすると、該個別会員選定商品情報が会員データベース 7 に蓄積される。

【 0 0 4 4 】また、図 1 6 に示す商品情報閲覧ページ 4 0 においておこのみ商品情報閲覧 4 0 b をクリックすると、端末装置 2 3 のディスプレイの画面上に図 5 に示すこだわり検索ページ 4 3 が表示されるので、前述のこだわり商品検索と同様にして図 5 ~ 図 1 1 の順序でこだわり商品検索を行うことができ、図 1 1 に示すこだわり検索の最終結果の商品をクリックすると、当該会員が選定したこだわり商品が個別会員選定商品情報として会員データベース 7 に蓄積される。

【 0 0 4 5 】このように個別会員専用ホームページ 1 0 で個別会員は商品を選定でき、選定した商品情報は個別会員毎に会員データベース 7 に蓄積される。

【 0 0 4 6 】また、未会員の顧客が図 2 に示すトップページ 2 5 の「住まいの設備情報」箇所をクリックし、図 3 に示すような住まいの設備情報ページ 2 6 に入って、ここから上記のようにして目的とする商品を検索して当該商品をクリックし（例えば、前述と同様にして好みのシステムキッチンを選定してクリックし）、その後引き続いて、トップページ 2 5 の「マイページ」中の小見出しの「会員入会」をクリックして前述と同様にして会員として登録された場合も同様にして上記選定した個別会員選定商品情報が会員データベース 7 に蓄積されるようになっている。同様に未会員が図 3 に示す「こだわり検索」をクリックして前述のようにしてこだわり検索をして検索した商品をクリックして選定し、その後引き続いて、トップページ 2 5 の「マイページ」中の小見出しの「会員入会」をクリックして前述と同様にして会員として登録された場合も同様にして上記選定した個別会員選定商品情報が会員データベース 7 に蓄積されるようになっている。

【 0 0 4 7 】上記のように商品情報提供サイト 2 で提供されている商品を選定して個別会員選定商品情報として会員データベース 7 に蓄積する一連の処理はサーバー 2 2 に設けた商品情報選定蓄積手段 1 2 により行われるものである。

【 0 0 4 8 】ところで、前述の図 6 乃至図 1 1 に示すおこのみ商品検索の多段階における絞り込み検索操作にお

いて各絞り込み段階（図 6 乃至図 1 0 の各ページ）において、どの商品属性分類表示部 4 4 a を選び、更にどの属性細分類表示部 4 4 b を選んだかを知るために図 6 乃至図 1 0 の各ページのすべての属性細分類表示部 4 4 b にトラップが設けてあり、これによりどの属性細分類表示部 4 4 b がクリックされたかが判別されて会員の「希望」、「好み」、「予算」、「商品に対するこだわり」……等の会員独自の属性情報として会員データベース 7 に保存される。この場合、サーバー 2 2 に設けた関心度判定手段 4 9 により図 6 乃至図 1 0 の各ページのうちのどのページにおいてどの商品属性分類表示部 4 4 a のどの属性細分類表示部 4 4 b が選定されたかを区別し、重み付けすることで会員独自の属性情報を得るものであり、例えば、図 6 における選定が最も重み度が高く図 7 図 8 図 9 図 1 0 という順序で重み度を低く設定してあり、図 6 乃至図 1 0 に示す実施形態においては当該顧客は扉の色柄に最も関心が高く、しかも木目調のものが好みであるという情報が蓄積される。

【 0 0 4 9 】また、図 1 6 に示す商品情報閲覧ページ 4 0 において選定商品情報閲覧 4 0 c をクリックすると、端末装置 2 3 のディスプレイの画面上に図 1 7 に示すような当該会員が上記のようにして選定して会員データベース 7 に蓄積した商品情報の一覧ページ 4 1 が表示される。この商品情報の一覧には選定して登録した商品の画像と、その商品の説明とが表示してあり、更に各商品毎に変更鈕 4 1 a が表示してあり、選定して登録した商品を他の商品と差し替えて再登録したい場合には変更鈕 4 1 a をクリックすると該当する商品が属する商品分類のページがディスプレイの画面上に表示される（例えば、変更したい商品がシステムキッチンの場合、図 4 に示すシステムキッチン表示ページ 2 7 が表示される）ので、ここで差し替えたい商品を選定してクリックすることで該当する商品が差し替えられて再登録され、図 1 7 に示す商品情報の一覧ページ 4 1 で該当する商品が差し替えられて表示される。これらの商品情報の一覧ページ 4 1 における選定した商品の一覧表示、商品の差し替え、再登録等の一連の処理はサーバー 2 2 に設けた選定商品情報表示手段 1 3 によりおこなわれる。

【 0 0 5 0 】また、図 1 5 の個別会員専用ホームページ 1 0 のトップページ 3 2 のハウスプラン作成部 3 2 c をクリックすると、図 1 8 に示すようなハウスプラン作成条件入力ページ 3 3 が端末装置 2 3 のディスプレイの画面上に表示される。このハウスプラン作成条件入力ページ 3 3 にマンション / 集合住宅、戸建て及びそれらの規模、色 / 柄、グレード、四辺長、道路付、東西南北等を選ぶための表示部が表示してあり、この表示部でハウスプラン作成条件を入力する。入力後、次へという鈕をクリックすると、図 1 9 に示すような間取り一覧ページ 3 4 が表示される。この間取り一覧ページ 3 4 には図 1 8 において入力した条件に基づいてハウスプランデー

データベース35に格納された種々の多数のハウプランの中から条件を満たすものが検索されて一覧表示されるものである。間取り一覧ページ34に表示された間取りの一覧表示には間取りが表示されるだけでなく、表示された各間取りに対応して「拡大」、「鳥瞰図」、「内観図」、「外観図」等の釦があり、これらの釦を選択してクリックすることで間取りを拡大して表示したり、鳥瞰図を表示したり、内観図を表示したり、外観図を表示したりすることができるようになっている。

【0051】ここで、上記一覧表示された間取りのうち好みの間取りを選定してクリックすると図20に示すような間取り選択ページ36が端末装置23のディスプレイの画面上に表示されるので、「OK」釦36aをクリックすると該間取り選択ページ36が会員データベース7に登録される。上記の「OK」釦36aをクリックすると、端末装置23のディスプレイの画面上に図21に示すような商品紹介ページ37が表示される。

【0052】この商品紹介ページ37には間取り図と間取り図の周囲の商品画像表示部38に該間取り図に設置される建築関連の商品が表示される。例えば「椅子」、「システムキッチン」、「システムバス」、「洗面ユニット」、「照明器具」……等の商品が商品画像表示部38に表示される。上記商品の表示はサーバー22に設けたおすすめ商品表示手段72により会員データベース7に登録された当該個別会員についての属性情報（例えば、年齢、家族構成、予算……等の入会時に登録した当該個別会員独自の属性情報や、おこのみ商品検索の際に得た会員の属性情報等）に基づいて最適の商品を商品データベース28の中から検索して該間取り図に設置される建築関連の商品の画像を上記商品紹介ページ37の間取り図の周囲に表示するものである。例えば、会員データベース7に登録された当該個別会員についての属性情報として、家族内に高齢者が居り、更に予算が高級仕様の予算で、更にお好み検索で得た情報が木目調のものに興味があるという属性情報が蓄積してある場合、高齢者対応で且つ高級仕様の商品で且つ木目調の商品データベース28に格納された商品情報の中から選択しておすすめ商品として商品紹介ページ37の間取り図の周囲に表示するものであり、これにより間取り図を見ながら具体的な商品の画像を見て間取り図との関連でどのようなイメージの商品が間取り図の何処に配置されるかという具体的なイメージを持つことができるものである。ここで、前述のようにあらかじめ会員が商品を選択して個別会員選定商品情報を会員データベース7に蓄積している場合には該当する個別会員が選定した商品を間取り図に設置される建築関連の商品の画像として表示するようによいものである。

【0053】なお、図2に示す「住まいづくり情報」、「暮らし情報」、「住まいの設備情報」から入ってそれぞれの情報を閲覧した閲覧履歴を蓄積したり、閲覧時間

を計測してサーバー22に設けた閲覧時間計測保存手段17により処理して閲覧情報蓄積データベース51に蓄積するようになっている。このデータによりどのような情報が最も閲覧されたかということを知ることができ、商品情報提供サイト2で提供する種々の情報の更新等に役立てることができるものである。また、会員が閲覧した場合には当該会員の属性情報として会員データベース7にも保存される。

【0054】上記各商品画像表示部38に隣接して「OK」釦38aと、「変更」釦38bとが設けてあり、各商品画像表示部38に表示された商品を登録して保存したい場合には「OK」釦38aをクリックすると会員データベース7に蓄積される。また、商品画像表示部38に表示された商品を変更したい場合には「変更」釦38bをクリックすることで、図21の右側に示すような商品差替ページ39が表示されるので、この商品差替ページ39に表示された商品の中から好みの商品を選択して該当する商品をクリックすることで変更したい箇所の商品画像表示部38の商品画像を商品差替ページ39で選択した商品画像に差し替えることができるものである。そして、この商品を登録して保存する場合には該当する商品画像表示部38の「OK」釦38aをクリックすることで会員データベース7に蓄積することができる。

【0055】上記間取りプランの選定、登録、商品画像表示部38への商品表示、差し替え、表示商品の登録等のハウプラン作成の一連の処理はサーバー22に設けたハウプラン作成手段14により行われる。

【0056】また、個別会員専用ホームページ10のトップページ32のおすすめ商品表示部32dにはサーバー22に設けたおすすめ商品表示手段72により会員データベース7に登録された当該個別会員についての顧客属性情報（例えば、年齢、家族構成、予算……等の入会時に登録した当該個別会員独自の顧客属性情報や、おこのみ商品検索の際に得た会員独自の顧客属性情報等）に基づいて、最適の商品を商品データベース28の中から検索して表示されるものであり、ここで表示されるおすすめ商品は当該顧客に対するおすすめ商品が多数ある場合には、一定時間毎に順番に表示したり、あるいは個別会員専用ホームページ10に会員である顧客がログインする毎に順番に表示を変えたりするものである。

【0057】また、個別会員専用ホームページ10のトップページ32に表示された建築スケジュールの表示部32aには「建築ステップシート」と「建築スケジュールノート」の表示がある。「建築ステップシート」をクリックすると、端末装置23のディスプレイの画面上に図22に示すような建築スケジュールシートページ65が表示されるようになっており、また、「建築スケジュールノート」をクリックすると、端末装置23のディスプレイの画面上に図26に示すような建築スケジュールノートページ70が表示されるようになっており、建築

スケジュールシートページ65や建築スケジュールノートページ70において当該顧客専用の建築スケジュールを閲覧することができるようになっている。

【0058】ここで、顧客が前述のようにして会員登録手段6で会員として登録すると、会員登録に当たって収集した新築、建て替え、増改築の3つの建築種別のうちいずれの建築種別を選定したかの情報、入会登録日の情報、建築着手時期（建築計画着手時期）の情報に基づいて、サーバー22に設けた建築スケジュール作成手段94により当該顧客専用の建築スケジュールが作成さ

れ、後述のように建築スケジュールシートページ65や建築スケジュールノートページ70において当該顧客専用の建築スケジュールを閲覧可能としている。

【0059】すなわち、顧客専用の建築スケジュールは、新築、建て替え、増改築という各建築種別にそれぞれ対応する複数種類の一般的な建築スケジュールモデルの中から顧客が会員登録の際に入力した建築種別により一つの建築スケジュールモデルを選択して、顧客が会員登録した日と、会員登録の際に入力した建築着手時期に基づき実際の月日に対応するように作成されるものである。上記新築、建て替え、増改築という各建築種別にそれぞれ対応する複数種類の一般的な建築スケジュールモデルとは、例えば図23に示すように、各建築種別毎にそれぞれ準備段階から完工後の手続きまでの全行程を複数のステップに分け、各ステップ毎に一般的に必要なとみなされているイベント項目を備えたスケジュールモデルである。

【0060】例えば、顧客が平成12年8月1日に入会登録を行い、この入会登録の際に、新築という建築種別を選定すると共に建築着手時期が6ヶ月後（つまり平成13年2月）であるという顧客属性情報を登録したとした場合、この顧客専用の建築スケジュールは、新築の建築スケジュールモデルが適用され、更に上記入会登録日である平成12年8月1日と、建築着手時期が6ヶ月後という顧客属性情報に基づいて、当該顧客の新築の着手時期が平成13年2月であると計算で求められ、一方、図23に示す新築の建築スケジュールモデルにおいてあらかじめステップ3の始めを着手時期と決めておき、これにより、当該顧客の新築における建築スケジュールのステップ3の開始（つまり着手時期）が平成13年2月である求められる。このようにして平成13年2月という当該顧客の新築における着手時期であるステップ3の開始日が求められるので、この日を基準にして新築の建築スケジュールモデルを基に当該顧客専用の建築スケジュールを作成することができるのである。

【0061】上記顧客専用の建築スケジュールの作成処理（新築、建て替え、増改築という各建築種別にそれぞれ対応する複数種類の一般的な建築スケジュールモデルの中から顧客が会員登録の際に入力した建築種別により一つの建築スケジュールモデルを選択して、顧客が会員

登録した日と、会員登録の際に入力した建築着手時期に基づき実際の月日に対応する顧客専用の建築スケジュールを作成して会員登録日以降の任意の月日に情報提供サイトで閲覧可能とするための一連の処理）は、サーバー22に設けた建築スケジュール作成手段94により行われるものである。

【0062】上記のようにして作成された個別顧客専用の建築スケジュールは、会員登録をした当日にも閲覧できるが、会員登録日以降の任意の月日に建築スケジュールシートページ65や建築スケジュールノートページ70において閲覧できるようになっている。

【0063】会員登録日以降の任意の月日に端末装置23から商品情報提供サイト2にアクセスして個別会員専用ホームページ10にログインし、個別会員専用ホームページ10のトップページ32に表示された建築スケジュールの表示部32aの「建築ステップシート」をクリックすると、端末装置23のディスプレイの画面上に図22に示すような建築スケジュールシートページ65が表示されるが、この場合、建築スケジュールシートページ65のイベント説明表示部66に、当該顧客専用の建築スケジュールの全行程のうちログインした日が含まれるステップのイベント項目やイベント項目に関連した説明等が表示される。

【0064】例えば、ログインした日を平成12年8月30日とし、この平成12年8月30日が当該顧客専用の建築スケジュールにおいてステップ1に入るとすると、建築スケジュールシートページ65のイベント説明表示部66にはステップ1のイベント項目やイベント項目に関連した説明等が表示される。例えば、「建物情報」、「設備情報」、「土地情報」……「住宅ローン情報」……「ステップ1の案内」等のステップ1のイベント項目に関する情報が表示される。したがって、顧客はログインした日が自分の建築スケジュールにおいてどのステップに入っていて現在どのような作業をしなければならないのかがこのイベント説明表示部66を見ることで知ることができるものである。

【0065】同様にして例えばログインした日が当該顧客専用の建築スケジュールにおいて他のステップに該当する日の場合はイベント説明表示部66に該当するステップ2のイベント項目やイベント項目に関連した説明等が表示されるので、現在どのようなことをしなければならないのかということが確認できるのである。

【0066】上記のように建築スケジュールの表示部32aの「建築ステップシート」をクリックすることでイベント説明表示部66に、当該顧客専用の建築スケジュールの全行程のうちログインした日が含まれるステップのイベント項目やイベント項目に関連した説明等を表示する一連の処理は、サーバー22に設けたステップ表示手段98により行われる。

【0067】また、建築スケジュールシートページ65

にはステップ表示切替部 9 7 が設けてあり、ステップ切替表示部 9 7 で任意のステップをクリックすることで、イベント説明表示部 6 6 に選択したステップのイベント項目やイベント項目に関連した説明等が表示されるので、ログインした日が含まれるステップ以外の他のステップであっても閲覧できて、過去のステップの内容又は先のステップの内容を見て確認できるものである。

【0068】建築スケジュールシートページ 6 5 にはカレンダー釦 6 7 が設けてあり、カレンダー釦 6 7 をクリックすると、端末装置 2 3 のディスプレイの画面上に図 2 4 に示すような建築スケジュールカレンダーページ 6 8 が表示される。この建築スケジュールカレンダーページ 6 8 にはカレンダーが表示されるが、この際ログインした日を含む 1 月単位のカレンダーが最初に表示される。異なる月のカレンダーを表示したい場合には年・月選択部 6 8 c で該当する月を選択してクリックすることで該当する 1 月単位のカレンダーを表示できる。また、年・月選択部 6 8 c で「半年」をクリックすると半年単位のカレンダーが表示でき、また、年・月選択部 6 8 c で「年」をクリックすると年単位のカレンダーを選択して表示できる。

【0069】また、1 月単位のカレンダーを表示した場合、日付欄 6 8 a にはイベント事項を表示することができる。ある日付欄 6 8 a にイベント事項の入力をしたい場合には該当日付欄 6 8 a に設けてある入力釦 6 8 b をクリックすると、端末装置 2 3 のディスプレイの画面上に図 2 5 に示すような建築スケジュールカレンダー入力ページ 6 9 が表示される。この建築スケジュールカレンダー入力ページ 6 9 のイベント項目入力部 6 9 a の重要イベント項目欄やベーシック項目欄で、入力を予定しているイベント項目を選んでクリックしたり、あるいはフリー見出し欄でフリー見出しを入力したりすることでスケジュール見出しを入力し、更に、日時欄 6 9 b に上記項目を表示したい日を入力することで建築スケジュールカレンダーページ 6 8 の該当する日付欄 6 8 a に選択したイベント項目やフリー見出しで入力したスケジュール見出しが表示される。例えば、重要イベント項目欄で「資金調達」を選んでクリックして日付を入力すると建築スケジュールカレンダーページ 6 8 の該当する日付欄 6 8 a に資金調達と表示される。

【0070】また、メモ欄 6 9 c において必要なメモ書きを任意に入力して保存しておくことができる。更に、リマインダーチェック欄 6 9 d でメール送信を入力することで、上記設定したスケジュール見出しを表示するようにした日付の当日又はそれ以前の設定した日に上記スケジュール見出しを知らせるためのメールを該当する会員に自動送信するようになっている。上記電子メールの作成送信はサーバー 2 2 に設けた電子メール作成送信手段 9 により行われる。ここで、携帯電話などの移動体通信器にメールを送信してもらいたい場合には図 2 5 に

ける「モバイル」と表示した欄に該当する移動体通信器のメールアドレスを入力する。

【0071】また、図 1 5 の個別会員専用ホームページ 1 0 のトップページ 3 2 に表示された建築スケジュールの表示部 3 2 a の「建築スケジュールノート」をクリックすると、端末装置 2 3 のディスプレイの画面上に図 2 6 に示すような建築スケジュールノートページ 7 0 が表示される。この建築スケジュールノートページ 7 0 にはまず最初に「建築スケジュールノート」のスケジュール一覧表示部 7 1 にクリックした当日（ログインした日）のスケジュール見出しの一覧と該スケジュール見出しに付随してメモ欄 6 9 c で入力したメモが表示されるので、当日のイベント事項のスケジュールを確認することができる。また、建築スケジュールノートページ 7 0 に設けたステップ 1 ～ステップ 6 を指定する釦をクリックすると、クリックした該当するステップで設定したスケジュール見出しの一覧がスケジュール一覧表示部 7 1 に表示されるので、該当するステップにおけるイベント事項のスケジュールを確認することができる。また、建築スケジュールノートページ 7 0 に設けた検索釦をクリックしてスケジュールの検索をすると、検索したスケジュールの結果の一覧がスケジュール一覧表示部 7 1 に表示されるので、これをみてスケジュールを確認することができる。

【0072】次に、工務店情報サイト 3 につき説明する。工務店情報サイト 3 はサーバー 2 2 がインターネット 1 上で運営しており、インターネット 1 を介して顧客に工務店情報を提供して顧客が商談を希望する工務店を選定することができるようになっている。

【0073】顧客がインターネット 1 を介して工務店情報サイト 3 にアクセスすると、端末装置 2 3 のディスプレイの画面上に図 2 7 の左側に示すようなトップページ 5 2 が表示される。この工務店情報サイト 3 のトップページ 5 2 には工務店を検索するため工務店検索部 5 3 が設けてある。工務店検索部 5 3 には都道府県や工務店名等から工務店を検索する工務店検索ページ 5 4 に誘導するための工務店検索用釦 5 3 a と、工務店一覧ページ 5 5 に誘導して工務店を検索するための工務店一覧用釦 5 3 b との 2 つがある。トップページ 5 2 には更に相談受付ページ 5 9 に誘導するための相談受付釦 6 0、住宅の新築や建替えや増改築に関する最新情報を提供する最新情報ページ（図示せず）に誘導するための最新情報釦 5 6、住宅の新築や建替えや増改築のプラン集を提供するプラン集ページ（図示せず）に誘導するためのプラン集釦 5 7、住宅の新築や建替えや増改築の施工事例集を提供する施工事例集ページ（図示せず）に誘導するための施工事例集釦 5 8 が設けてある。

【0074】上記トップページ 5 2 に設けられた各ページに誘導するための釦の中から目的とする釦を選択してクリック等により入力して目的とするページを画面上に

表示するものである。

【0075】ここで、トップページ52で工務店検索ページ54に誘導するための工務店検索用釦53aをクリックすると、図27の矢印A1のように都道府県名や工務店名等を入力することで工務店を検索する検索ページ54aが端末装置23のディスプレイの画面上に表示されるので、都道府県名や工務店名を入力して検索釦をクリックすることで、図27の矢印A2のように検索結果表示ページ54bが画面上に表示される。この検索結果表示ページ54bにはサーバー22と連携する工務店データベース24に蓄積された工務店のデータをもとに検索された結果が表示されるものであり、この検索結果表示ページ54bに表示された複数の工務店のうちの任意の工務店をクリックすることで、工務店データベース24に蓄積された工務店のデータの中から図27の矢印A3のようにクリックされた工務店の住所、電話番号、特徴、当該工務店に関する写真等が表示された選定工務店表示ページ54cが画面上に表示され、顧客は画面上に表示された工務店に関する情報を見て、当該工務店に相談したい場合には相談釦54dをクリックすることで検索した工務店から特定の工務店が選定されることになる。このようにして特定の工務店の選定がなされると、図27の矢印A4のように、端末装置23のディスプレイの画面上に相談受付ページ59が表示される。なお、本実施形態においては、工務店検索ページ54は検索ページ54a、検索結果表示ページ54b、選定工務店表示ページ54c等により構成してある。

【0076】また、トップページ52で工務店一覧ページ55に誘導するための工務店一覧用釦53bをクリックすると、サーバー22と連携する工務店データベース24に蓄積された工務店のデータをもとに端末装置23のディスプレイの画面上に図27の矢印B1のように工務店一覧を表示した一覧ページ55aが表示され、この一覧ページ55aに表示された多数の工務店の中から特定の工務店を選定し、当該工務店をクリックすることで、工務店データベース24に蓄積された工務店のデータの中から図27の矢印B2のようにクリックされた工務店の住所、電話番号、特徴、当該工務店に関する写真等が表示された選定工務店表示ページ55bが画面上に表示され、顧客は画面上に表示された工務店に関する情報を見て、当該工務店に相談したい場合には相談釦55cをクリックすることで検索した工務店から特定の工務店が選定されることになる。このようにして特定の工務店の選定がなされると、端末装置23のディスプレイの画面上に図27の矢印B3のように相談受付ページ59が表示される。なお、本実施形態においては、工務店一覧ページ55は一覧ページ55a、選定工務店表示ページ55b等により構成してある。

【0077】上記のように図27の矢印A1、矢印A2、矢印A3、矢印A4の順序で特定の工務店を選定し

たり、あるいは図27の矢印B1、矢印B2、矢印B3の順序で特定の工務店を選定したりして相談受付ページ59に誘導され、相談受付ページ59が端末装置23のディスプレイの画面上に表示される。また、トップページ52の相談受付釦60をクリックした場合も直接相談受付ページ59がディスプレイの画面上に表示される。

【0078】相談受付ページ59にはID番号、パスワード入力部61が設けてあり、既に本システムの会員となっている顧客はこのID番号、パスワード入力部61にID番号やパスワードを入力することで、会員データベース7に蓄積してある当該会員の属性情報が相談受付ページ59に設けられた氏名、生年月日、住所……計画建物の構造……等の顧客属性情報を入力するための顧客属性情報入力部に自動的に表示されるので、これを見て確認し、送信釦59aをクリックすることでこれら入力された顧客情報と当該顧客により選定された工務店コード等により特定される工務店情報が相談受付番号を付けられてサーバー22と連携する相談受付データベース62に登録される。これにより当該顧客がどの工務店を選択したかが明確になる。顧客情報と当該顧客により選定された工務店情報が相談受付番号を付けられてサーバー22と連携する相談受付データベース62に入力されて登録されると端末装置23の画面には相談を受付た旨の表示がなされる。

【0079】上記工務店データベース24に登録された工務店の検索と、検索後における工務店の選定と、工務店の選定後における顧客情報の入力と、これら入力された顧客情報と選定された工務店情報の相談受付データベース62への登録を行うという上記図27に示す一連の処理はサーバー22に設けた工務店選定処理手段16により行われるものである。

【0080】送信釦59aをクリックして入力された顧客情報と当該顧客により選定された工務店情報を相談受付データベース62に登録すると、該登録された顧客を住宅の新築や建替えや増改築を望んでいる見込み客であると見なし、サーバー22を運営する仲介業者は当該顧客から選定された工務店に顧客より選定がなされたことを通知するのである。この選定された工務店への通知はサーバー22に設けた電子メール作成送信手段9により自動的に電子メールが作成されてインターネット1を介して該当する工務店の端末装置23aに送信される。この選定された工務店への通知の内容は当該工務店を選定した顧客情報、相談受付番号等である。また、送信釦59aをクリックして入力された顧客情報と当該顧客により選定された工務店情報を相談受付データベース62に登録すると、サーバー22に設けた管理ページ作成手段63により後述する工務店支援サイト4で閲覧可能とした該当する工務店専用の個別工務店支援ホームページ5に当該工務店を選定して商談を希望した顧客の管理ページ21が作成されるものである。

【0081】次に、工務店支援サイト4につき説明する。工務店支援サイト4はサーバー22がインターネット1上で運営している。サーバー22には個別工務店支援ホームページ作成手段64が設けてあり、工務店が工務店データベース24に登録されると、該当する工務店専用の個別工務店支援ホームページ5が作成され、この個別工務店支援ホームページ5は工務店支援サイト4で閲覧することができるようになっており、当該工務店を選定して商談を希望した顧客の管理状態が個別工務店支援ホームページ5に作成された顧客の管理ページ21で閲覧できるようになっている。

【0082】工務店の端末装置23aからインターネット1を介して工務店支援サイト4にアクセスすると、端末装置23aのディスプレイの画面上に図28に示すようなトップページ74が表示される。トップページ74にはID番号やパスワードを入力する部分があり、ここに個別工務店独自のID番号、パスワードを入力すると、サーバー22に設けた認証手段19により認証されて、工務店の端末装置23aに図29に示すような当該個別工務店支援ホームページ5の個別工務店専用支援トップページ75が表示される。個別工務店専用支援トップページ75には図29に示すように顧客管理検索・一覧・選択鈕75a、一斉送信メールログ管理鈕75b、支援情報鈕75c、ネットカタログ鈕75d等……が設けてある。

【0083】ここで、顧客管理検索・一覧・選択鈕75aをクリックすると、工務店の端末装置23aに図30に示すような顧客管理検索・一覧ページ76が表示される。この顧客管理検索・一覧ページ76には顧客検索絞り込み部77と、顧客一覧表示部78とが設けてあり、更に、セールスメール通信鈕76aと、メールチラシ通信鈕76bと、保存鈕76c、新規顧客登録鈕76dとが設けてある。

【0084】顧客検索絞り込み部77で顧客の検索絞り込みを行わない場合には、顧客一覧表示部78には全顧客の一覧が表示される。また、顧客検索絞り込み部77で顧客名での検索鈕（顧客名鈕）や、登録日（つまり前述の工務店情報サイト3で顧客が送信鈕59aをクリックして工務店を選定して相談受付データベース62に登録した日）での検索鈕（登録日鈕）や、個別顧客を担当する工務店の担当者での検索鈕（担当者鈕）や、あるいは工務店情報サイト3で紹介されたルート以外の顧客か又は工務店情報サイト3で紹介されたルート以外の顧客かの検索鈕（アプローチ鈕）や、あるいは、工事完了の顧客か又は工事未完了の顧客かの検索鈕（顧客区分鈕）や、メールアドレスでの検索鈕（メールアドレス鈕）をクリックし、更に、絞り込み鈕をクリックすることで目的とする検索・絞り込みを行うと、顧客一覧表示部78には全顧客の中から検索絞りこまれた顧客のみが一覧表示される。

【0085】顧客一覧表示部78には登録日、顧客名、アプローチ、顧客区分、契約済みや見込みありや見込み無しという最終案件区分、最終更新日等の顧客に対する各種管理情報が表示してあり、また、各顧客の表示部分のトップにはチェック入力部が設けてある。

【0086】上記のように会員データベース7に蓄積された当該工務店を選定した会員情報の全部又は一部の中から検索絞り込みにより個別工務店支援ホームページ5の顧客一覧表示部78において一覧表示する処理はサーバー22に設けた一覧表示する手段8により行われるものである。

【0087】ここで、顧客一覧表示部78で表示された顧客一覧の中から任意の1乃至複数の顧客にセールスメールやメールチラシ等の電子メールを送信する場合には以下のようにして行うものである。すなわち、1乃至複数の顧客に同一内容のセールスメールやメールチラシを送信する場合、送信しようとする顧客のチェック入力部にチェックを入力し、次に、セールスメール通信鈕76a又はメールチラシ通信鈕76bのいずれかを選択してクリックする。

【0088】図31にはセールスメール通信鈕76a又はメールチラシ通信鈕76bのいずれかを選択してクリックして目的とする顧客に必要なメールを送るフロー図が示してある。そして、この1乃至複数の顧客に同一内容のセールスメールやメールチラシを電子メールとして送信する処理はサーバー22に設けた一括送信手段20により行われるものである。

【0089】セールスメール通信鈕76aをクリックすると個別工務店の端末装置23aのディスプレイの画面上にセールスメールの雛形が表示されるのでセールスメールの種別を選択し、次に送信メール送信設定を行う。また、メールチラシ通信鈕76bをクリックすると個別工務店の端末装置23aのディスプレイの画面上にメールチラシの雛形が表示されるのでメールチラシの種別を選択し、次に、いずれかのメールチラシを選択した後に画面上でサンプルを見て参考にしながら必要メッセージ等を入力し、作成したメールチラシの内容を確認し、次に、送信メール送信設定を行う。上記セールスメールやメールチラシ等のチラシ類のフォーマット（テンプレート）はサーバー22に連携するチラシ類格納データベース83に格納してある。

【0090】上記のようにしてセールスメール通信鈕76a又はメールチラシ通信鈕76bのいずれかを選択してクリックした後、所定の操作を行って送信メール設定を行った後、次に、送信日の年月日の設定（送信日の設定は30分後以降の設定となる）又は30分後に送信（送信日の設定なし）を選択して送信鈕をクリックすると、直ちにテストメールが電子メールを送信しようとする顧客を担当している工務店の担当者宛に送信される。工務店の担当者はこのテストメールを見て、電子メール

を送信しようとする顧客の確認、電子メールの内容の確認、電子メール送信の可否の確認等を行う。テストメールの内容に問題がない場合にはそのままにしておく、上記設定された送信日又は送信日の設定がない場合には送信釦のクリックから 30 分後に目的とする顧客にセールスメール又はメールチラシが送信される。

【0091】担当者がテスト確認後に、電子メールを変更したり、電子メール送信を停止する場合には、図 29 に示す個別工務店専用支援トップページ 75 に戻り、一斉送信メールログ管理釦 75 b をクリックして図 31 の一斉送信メールログ管理ページ 79 を表示する。そして、電子メールを送信しようとする複数の顧客のうちメールを送信するのが適当でない顧客がある場合には一斉送信メールログ管理ページ 79 に表示された該当する顧客のチェック入力部にチェックを入力して削除釦をクリックすることで該当する顧客へのメール送信が削除され、設定された送信日又は送信日の設定がない場合には送信釦のクリックから 30 分後に残りの顧客に対してセールスメール又はメールチラシが送信される。また、すべての顧客への電子メール送信を停止したい場合には一斉送信メールログ管理ページ 79 に表示された送信停止釦をクリックすることで顧客への電子メール送信が停止される。また、担当者が忙しくてテストメールの内容を十分確認できない場合には一斉送信メールログ管理ページ 79 に表示された送信待ち釦をクリックすることで、電子メールの送信が一時的に停止される。この一時停止を解除するには再度送信待ち釦をクリックすることで一時停止の解除ができる。また、送信内容の再編集を行う場合には、一斉送信メールログ管理ページ 79 の再編集釦をクリックすることで、セールスメール種別選択ページ又はメールチラシ種別選択ページに戻るため、メールの内容の再編集ができる。

【0092】上記のようにして個別工務店において、顧客へのメール送信を行うための操作者と当該工務店における個別の顧客の担当者が異なる場合であっても、個別の顧客についてより詳しい担当者にあらかじめテストメール送信する（つまり担当者の端末装置にテストメールを送信する）ことで、電子メールを送信する顧客の確認、メールの内容の確認、メール送信の可否等を正確に確認して個別顧客毎の商談の段階に対応した効果的な電子メールを送ることができる。

【0093】また、上記一斉送信メールの一覧を工務店の端末装置 23 a 又は担当者の端末装置等にダウンロードしたい場合には保存釦 76 c をクリックしてダウンロード先を指定して保存するものであり、例えば CSV ファイル形式で保存される。

【0094】次に顧客の管理ページ 21 を閲覧するには以下のようにして行う。まず、図 30 の顧客管理検索・一覧ページ 76 の顧客一覧表示部 78 に表示された目的とする顧客のチェック入力部にチェック入力を行い、次

に、顧客管理検索・一覧ページ 76 に設けられた新規顧客登録釦 76 d をクリックする。すると工務店の端末装置 23 a のディスプレイの画面上に図 32 に示すような顧客管理変更ページ 80 が表示されるので、更新・登録釦 80 a をクリックすることで、図 33 に示すような個別顧客の管理ページ 21 が表示される。この個別顧客の管理ページ 21 には当該個別顧客の氏名や顧客の属性情報が表示され、更に、当該個別顧客の商談（工事）の進捗状況表示部 81、商談支援ツール選択部 82 が設けられている。この進捗状況表示部 81 には商談（工事）の最初から完成までの全段階を複数段階に分けたゲージ部 81 a とゲージ部 81 a の各目盛り（段階）に対応したチェック入力部 81 b を設けてあり、工務店の当該顧客の担当者又は工務店の他の入力者が、当該顧客の商談（工事）の進捗状況がどの段階にあるかをゲージ部 81 a の該当する目盛りに対応したチェック入力部 81 b にチェックを入力している。

【0095】商談支援ツール選択部 82 は現在の進捗段階で活用できる商談支援ツールを選択するための欄である。この商談支援ツール選択部 82 には確認お礼メールチェック入力部 82 a、ご案内状チェック入力部 82 b、お礼状チェック入力部 82 c、提案チラシ入力部 82 d が設けられている。ご案内状チェック入力部 82 b、お礼状チェック入力部 82 c にチェックを入力すると、図 31 のセールスメール種別選択の画面が表示されるので、上記チェック入力部 81 b でチェックした段階に応じたご案内状やお礼状を選んで前述と同様にして該当顧客にご案内状やお礼状のメールを電子メールとして送信する。また、確認お礼メールチェック入力部 82 a をチェックを入力すると上記チェック入力部 81 b でチェックを入力した段階に対応したお礼状が自動的に選択されて表示されるので、前述と同様にして電子メールを送信する。また、提案チラシ入力部 82 d にチェックを入力すると、上記チェック入力部 81 b でチェックを入力した段階に対応し且つ当該顧客属性に応じた提案チラシが表示されるので、このチラシを前述と同様にして電子メールとして送信する。ここで、上記提案チラシは、例えば、チェック入力部 81 b でチェックを入力した段階が新築工事において浴室ユニットを選定する段階だとし、また、会員データベース 7 に蓄積してある当該顧客の属性情報において家族に老人がいる場合、チラシ類格納データベース 83 からバリアフリー仕様の浴室ユニットが表示された提案チラシが選定されて表示されるので、この提案チラシを前述と同様にして該当顧客に電子メールとして送信するものである。

【0096】当該顧客の工事が完了した場合は、図 33 の、顧客の管理ページ 21 の案件属性値設定釦 84 をクリックして工務店の端末装置 23 a のディスプレイの画面上に図 34 に示す案件属性登録・変更ページ 85 を表示し、この案件属性登録・変更ページ 85 の引き渡し報

告 86 をクリックすることで、当該顧客の工事が完了したことが会員データベース 7 に登録される。

【0097】このように、本システムによれば、新築、建て替え、増改築等を計画している顧客はインターネット 1 を介して建築関連の諸情報、特に建築関連の商品の閲覧・検索ができ、また、会員として登録されると、顧客属性に応じた商品の提案をしてもらうことができ、また、工務店情報を閲覧して相談したい工務店を指定して紹介してもらうことができるものであり、一方、工務店はインターネット 1 を介して顧客を紹介してもらい、しかも、顧客管理してもらえるものであり、また、本システムを主催する仲介業者は、建築関連の商品の紹介ができ、また、工務店から入会金や顧客の紹介料を受けることができるものであり、このように、従来にない新しいビジネスのシステムをインターネット 1 を介して実現することができるものである。

【0098】

【発明の効果】上記のように本発明の請求項 1 記載の発明にあっては、インターネットを介して顧客に対して主に建築関連の商品情報を提供する商品情報提供サイトと、顧客に工務店情報を提供して顧客が商談を希望する工務店を選定するための工務店情報サイトと、工務店を選定して商談を希望した顧客情報を個別工務店毎に管理して表示する個別工務店支援ホームページを閲覧可能とした工務店支援サイトとを有し、商品情報提供サイトで会員登録をおこなった顧客に関する顧客情報を蓄積する会員データベースを設け、会員データベースに登録された会員が工務店情報サイトにおいて希望の工務店を選定すると会員データベースに蓄積された当該会員情報の全部又は一部が当該会員により選定された工務店の個別工務店支援ホームページに一覧表示される手段を有すると共に個別工務店支援ホームページに当該個別顧客の管理ページを作成するための管理ページ作成手段を有し、この管理ページに当該個別顧客の商談の最初から完成までの全段階を複数段階に分けたゲージ部とゲージ部の各目盛りに対応したチェック入力部を設けた進捗状況表示部と、進捗状況表示部のチェック入力部でチェック入力した進捗段階で活用するための案内状、お礼状、提案チラシの商談支援ツールを選択するための商談支援ツール選択部とを設け、前記会員に選定された工務店に選定された旨の通知を電子メールとするための電子メール作成送信手段を設けているので、インターネットを介して端末装置から商品情報提供サイトにアクセスした顧客は商品情報提供サイトで提供される建築関連の商品情報を閲覧することができ、また、工務店情報サイトで個別顧客に適した工務店を紹介してもらうことができるものであり、商品情報提供サイトに設けた会員登録手段により会員として登録し、工務店情報サイトで工務店を紹介してもらうと、会員データベースに登録してある当該顧客情報の全部又は一部が工務店支援サイトに設けられた選定

された当該工務店専用の個別工務店支援ホームページに一覧表示されるとともに、選定された旨の通知が電子メール作成送信手段で作成されて選定された当該工務店に送信され、これにより、選定された当該工務店はインターネットを介して工務店支援サイトに設けられた当該工務店専用の個別工務店支援ホームページで詳細情報を閲覧して商談を進めることができるものであり、また、個別工務店支援ホームページにおいて商談を希望した顧客情報を個別工務店毎に管理して表示しているので、顧客管理も行え、また、個別工務店支援ホームページに当該個別顧客の管理ページを作成するための管理ページ作成手段を有し、この管理ページに当該個別顧客の商談の最初から完成までの全段階を複数段階に分けたゲージ部とゲージ部の各目盛りに対応したチェック入力部を設けた進捗状況表示部と、進捗状況表示部のチェック入力部でチェック入力した進捗段階で活用するための案内状、お礼状、提案チラシの商談支援ツールを選択するための商談支援ツール選択部とを設けているので、個別工務店支援ホームページにおいて個別顧客毎の管理ページにより個別顧客毎の管理も行え、紹介された顧客に関して当該顧客との商談のどの段階でどのような準備、対応をおこなうか等の個別工務店における顧客管理を個別工務店支援ホームページで行うことが可能となり、この結果、顧客は会員となって建築関連の商品情報を閲覧、検索して商品情報を得るとともに当該会員に適した工務店を紹介してもらうことができ、一方、工務店は顧客を紹介してもらうとともに顧客管理もしてもらうことができ、これらの一連の新しいビジネスのシステムをインターネットを介して実現することができるものである。

【0099】また、請求項 2 記載の発明にあっては、上記請求項 1 記載の発明の効果に加えて、商品情報提供サイトで会員登録をおこなった際に当該会員専用の個別会員専用ホームページを作成するための個別会員専用ホームページ作成手段を設け、個別会員専用ホームページで商品情報を閲覧して商品を選定することにより該個別会員選定商品情報を会員データベースに蓄積するための商品情報選定蓄積手段を設けるとともに蓄積された個別会員選定商品情報を個別会員専用ホームページに表示するための選定商品情報表示手段を設けてあるので、会員として登録された際に作成される個別会員専用ホームページで商品情報を閲覧して商品を選定することで個別会員が選定した商品情報を蓄積し、これを当該個別会員は自己の個別会員専用ホームページで自分がどのような商品を選定したかを選定商品情報表示手段により表示して閲覧することができ、建物の新築、建て替え、増改築に当たって、閲覧、検索して保存した必要とする商品情報などを個別会員専用ホームページで簡単に確認することができるものである。

【0100】また、請求項 3 記載の発明にあっては、上記請求項 1 又は請求項 2 記載の発明の効果に加えて、商

品情報提供サイトで会員登録をおこなった際に当該会員専用の個別会員専用ホームページを作成するための個別会員専用ホームページ作成手段を設け、個別会員専用ホームページでハウプランを作成するためのハウプラン作成手段を設けてあるので、会員として登録された際に作成される個別会員専用ホームページで個別会員独自のハウプランを作成することができて建物の新築、建て替え、増改築に当たっての参考とすることができるものである。

【0101】また、請求項4記載の発明にあっては、上記請求項3記載の発明の効果に加えて、個別会員専用ホームページで作成したハウプランを会員データベースに蓄積するための手段を設けてあるので、個別会員専用ホームページで作成したハウプランを蓄積しておくことができ、後日に自分で作成したハウプランを個別会員専用ホームページで閲覧して建物の新築、建て替え、増改築に当たっての参考とすることができるものである。

【0102】また、請求項5記載の発明にあっては、上記請求項1乃至請求項4のいずれかに記載の発明の効果に加えて、商品情報提供サイトで提供される適宜情報にトラップを設定し、顧客が会員データベースに会員として登録した時には該顧客がどのトラップを設定した情報を閲覧したかを商品情報提供サイトにおける該顧客の行動履歴として蓄積するので、商品情報提供サイトにアクセスした会員である顧客の行動履歴が蓄積でき、収集した行動履歴情報をもとに当該会員の属性を知ることができるものである。

【0103】また、請求項6記載の発明にあっては、上記請求項1乃至請求項5のいずれかに記載の発明の効果に加えて、トラップを設定した情報の閲覧時間を計測して保存するための閲覧時間計測保存手段を設けているので、商品情報提供サイトにアクセスした会員である顧客の行動履歴に閲覧時間情報も保存しておくことができるものであり、これにより当該顧客の行動履歴の情報に重み付けして興味の度合いの深さや浅さを知ることができ、当該会員のより正確な属性を知ることができるものである。

【0104】また、請求項7記載の発明にあっては、上記請求項1乃至請求項6のいずれかに記載の発明の効果に加えて、会員登録手段により会員として登録する際に収集した会員情報に基づいて当該会員が新築・建て替え・増改築等の建築計画を複数段階に区分けしたうちのどの段階に属するかを分類して会員データベースに登録するための分類登録手段を設けてあるので、当該顧客に選定された個別工務店に選定した顧客情報として当該顧客がどの程度の建築計画の進行段階にあるかを提供するといったことが可能となり、工務店が顧客に対して商談をスムーズに進めることが可能となるものである。

【0105】また、請求項8記載の発明にあっては、上

記請求項1乃至請求項7のいずれかに記載の発明の効果に加えて、工務店支援サイトに個別工務店毎の個別工務店支援ホームページを設け、該個別工務店支援ホームページに該工務店のみをアクセス可能とするための認証手段を有しているため、個別工務店支援ホームページには該当する個別工務店のみがアクセスできて、個別工務店支援ホームページで該当する工務店に対して紹介された顧客に対しての情報を専用に管理することができ、個別工務店の情報を他者に知られたり、あるいは他者により個別工務店情報を改ざんされたりしないものである。

【0106】また、請求項9記載の発明にあっては、上記請求項1乃至請求項8のいずれかに記載の発明の効果に加えて、個別工務店支援ホームページで一覧表示された複数の顧客を選択してこの選択された複数の顧客に対して一括して電子メールを送信可能な一括送信手段を設けてあるので、個別工務店を選択した複数の顧客に対して一括して必要な内容の電子メールを送信することができ、複数の顧客に対する対応が一括して容易に行えるものである。

【0107】

【図面の簡単な説明】

【図1】本発明の顧客紹介システムの一実施形態のシステム構成図である。

【図2】同上の商品情報提供サイトのトップページを示す説明図である。

【図3】同上の住まいの設備情報ページを示す説明図である。

【図4】同上のシステムキッチン表示ページの説明図である。

30 【図5】同上のこだわり検索ページの説明図である。

【図6】同上のこだわり商品絞り込み検索1ページの説明図である。

【図7】同上のこだわり商品絞り込み検索2ページの説明図である。

【図8】同上のこだわり商品絞り込み検索3ページの説明図である。

【図9】同上のこだわり商品絞り込み検索4ページの説明図である。

40 【図10】同上のこだわり商品絞り込み検索5ページの説明図である。

【図11】同上の最終検索結果一覧ページの説明図である。

【図12】同上の会員入会ページの説明図である。

【図13】同上の新築入会登録ページの説明図である。

【図14】同上のマイページログインページの説明図である。

【図15】同上のマイページのトップページの説明図である。

【図16】同上の商品情報閲覧ページの説明図である。

50 【図17】同上の商品情報の一覧ページの説明図であ

る。

【図 1 8】同上のハウプラン作成用条件入力ページの説明図である。

【図 1 9】同上の間取り一覧ページの説明図である。

【図 2 0】同上の間取り選択ページの説明図である。

【図 2 1】同上の商品紹介ページの説明図である。

【図 2 2】同上の建築スケジュールシートページの説明図である。

【図 2 3】同上の新築、建て替え、増改築の 3 つの分野においてそれぞれの準備段階から完成後の手続きまでの全工程を複数のステップに分けた分類を説明するための説明図である。

【図 2 4】同上の建築スケジュールカレンダーページの説明図である。

【図 2 5】同上の建築スケジュールカレンダー入力ページの説明図である。

【図 2 6】同上の建築スケジュールノートページの説明図である。

【図 2 7】同上の工務店検索のフロー図である。

【図 2 8】同上のトップページの説明図である。

【図 2 9】同上の個別工務店専用支援トップページの説明図である。

【図 3 0】同上の顧客管理検索・一覧ページの説明図である。

【図 3 1】同上のセールスメール通信卸又はメールチラシ通信卸のいずれかを選択してクリックして目的とする顧客に必要なメールを送るフロー図である。

【図 3 2】同上の顧客管理変更ページの説明図である。

【図 3 3】同上の個別顧客の管理ページの説明図である。

【図 3 4】同上の案件属性登録・変更ページの説明図である。

【符号の説明】

- 1 インターネット
- 2 商品情報提供サイト

3 工務店情報サイト

4 工務店支援サイト

5 個別工務店支援ホームページ

6 会員登録手段

7 会員データベース

8 一覧表示する手段

9 電子メール作成送信手段

10 個別会員専用ホームページ

11 個別会員専用ホームページ作成手段

12 商品情報選定蓄積手段

13 選定商品情報表示手段

14 ハウプラン作成手段

17 閲覧時間計測保存手段

18 分類登録手段

19 認証手段

20 一括送信手段

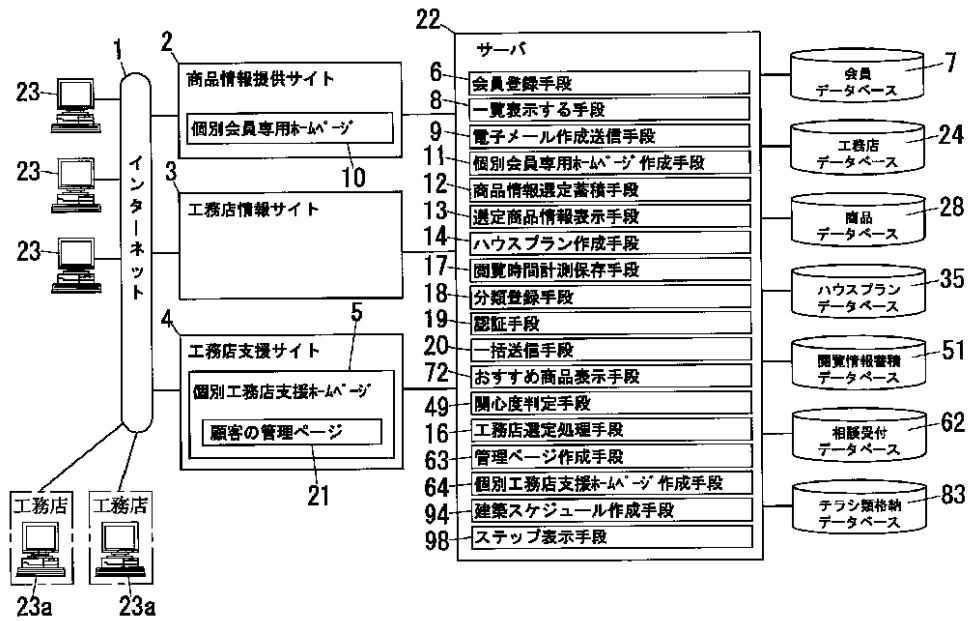
21 個別顧客毎の管理ページ

【要約】

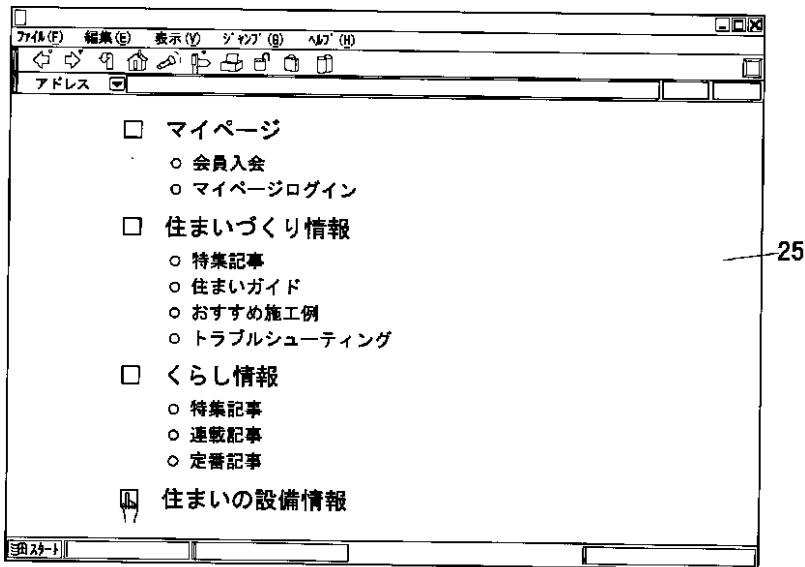
【課題】 ネットワーク上で顧客に建築関連の商品情報と工務店の紹介を行い、紹介した工務店における顧客管理の支援を行う。

【解決手段】 ネットワーク 1 を介して顧客に建築関連商品情報を提供する商品情報提供サイト 2 と、工務店情報を提供して工務店を紹介するための工務店情報サイト 3 と、工務店を選定した顧客情報を個別工務店毎に管理して表示する個別工務店支援ホームページ 5 を備えた工務店支援サイト 4 を有する。商品情報提供サイト 2 で会員登録を行った顧客情報を蓄積する会員データベース 7 を設ける。登録された会員が工務店情報サイト 3 で工務店を選定すると会員データベース 7 に蓄積された会員情報の全部又は一部を選定された工務店の個別工務店支援ホームページ 5 に一覧表示する手段 8 を備えている。選定された工務店に選定された旨の通知を電子メールで行う電子メール作成送信手段 9 を設ける。

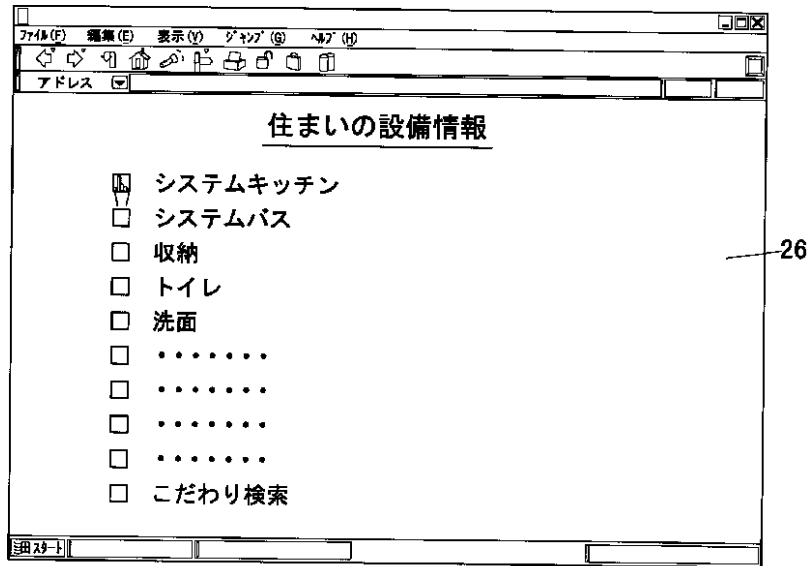
【図1】



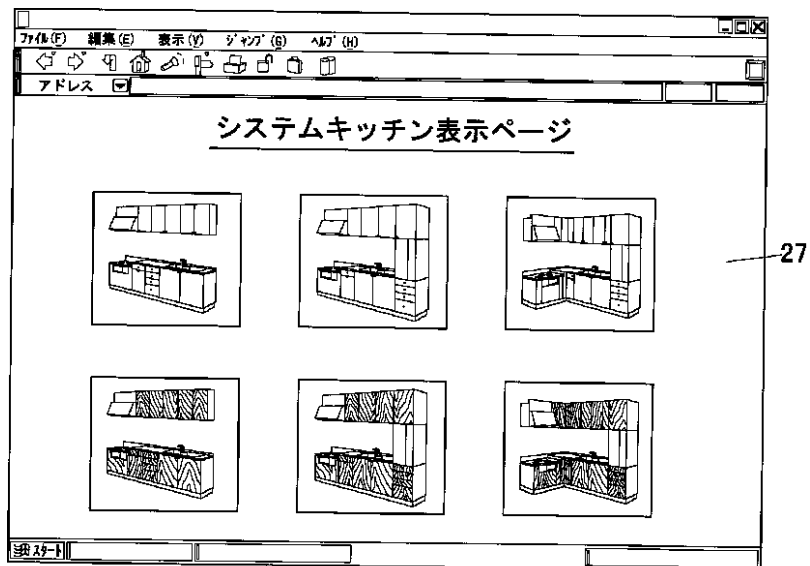
【図2】



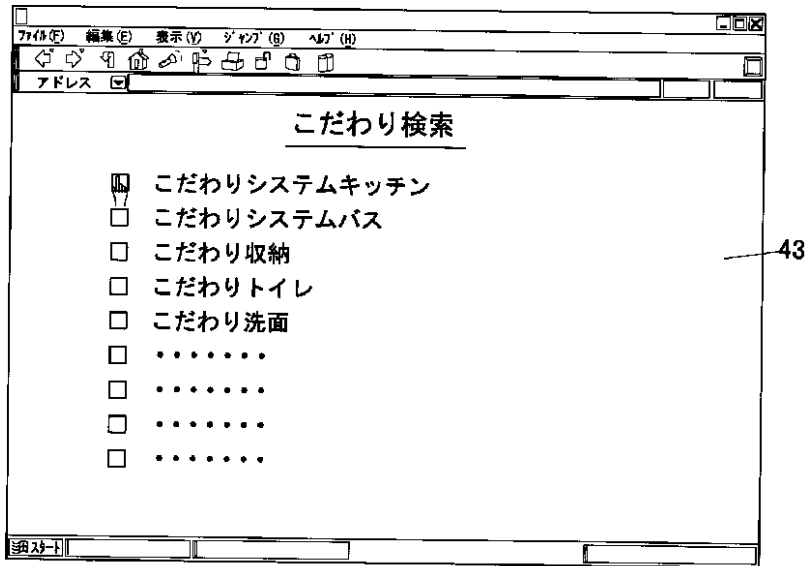
【図3】



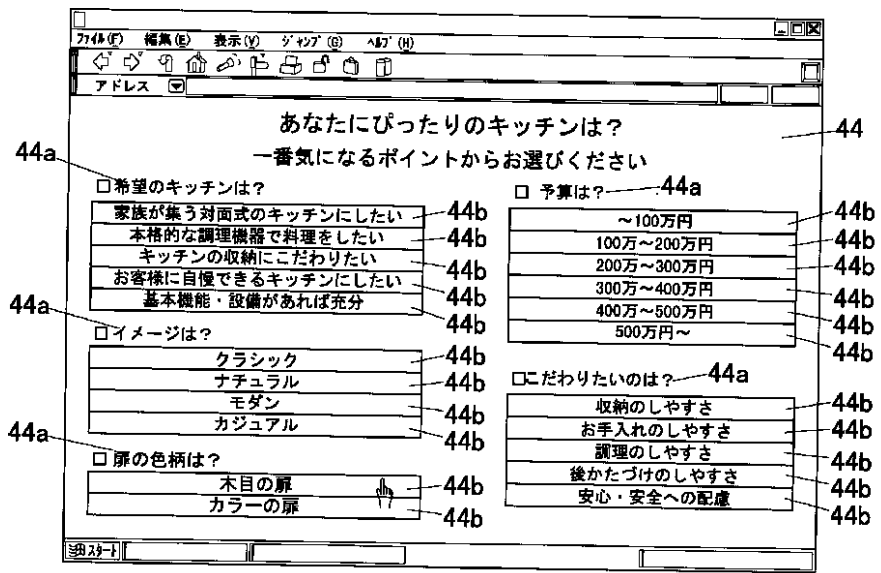
【図4】



【図5】



【図6】



【図7】

あなたにぴったりのキッチン？
次に気になるポイントをお選びください

44a □希望のキッチンは？

- 44b 家族が集う対面式のキッチンにしたい
- 44b 本格的な調理機器で料理をしたい
- 44b キッチンの収納にこだわりたい
- 44b お客様に自慢できるキッチンにしたい
- 44b 基本機能・設備があれば充分

44a □予算は？

- 44b 200万～300万円
- 44b 300万～400万円
- 44b 400万～500万円
- 44b 500万円～

44a □イメージは？

- 44b クラシック
- 44b ナチュラル
- 44b モダン

44a □こだわりたいのは？

- 44b 収納のしやすさ
- 44b お手入れのしやすさ
- 44b 調理のしやすさ
- 44b 後かたづけのしやすさ
- 44b 安心・安全への配慮

45

【図8】

あなたにぴったりのキッチン？
次に気になるポイントをお選びください

44a □イメージは？

- 44b クラシック
- 44b ナチュラル
- 44b モダン

44a □予算は？

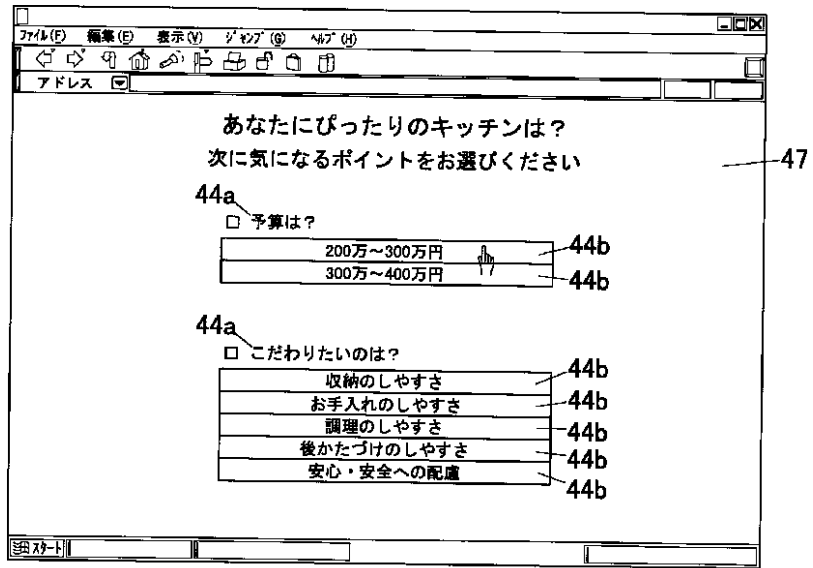
- 44b 300万～400万円
- 44b 400万～500万円
- 44b 500万円～

44a □こだわりたいのは？

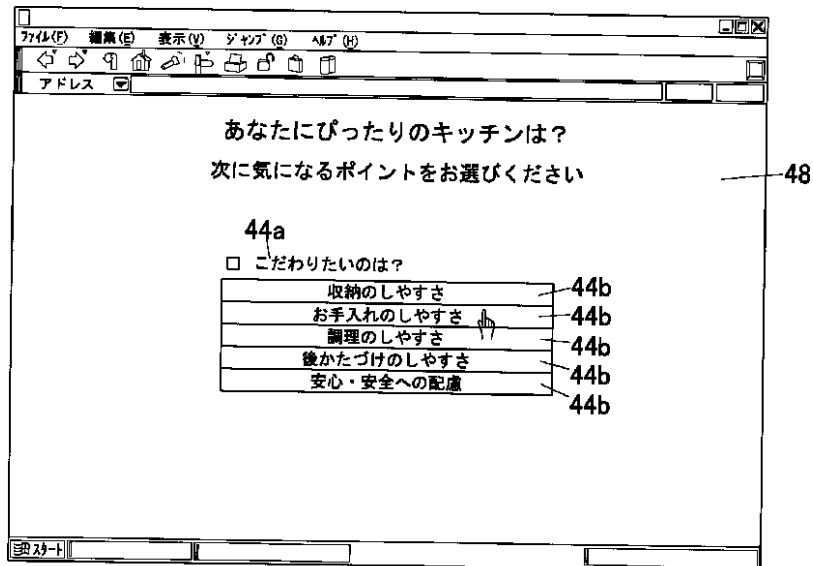
- 44b 収納のしやすさ
- 44b お手入れのしやすさ
- 44b 調理のしやすさ
- 44b 後かたづけのしやすさ
- 44b 安心・安全への配慮

46

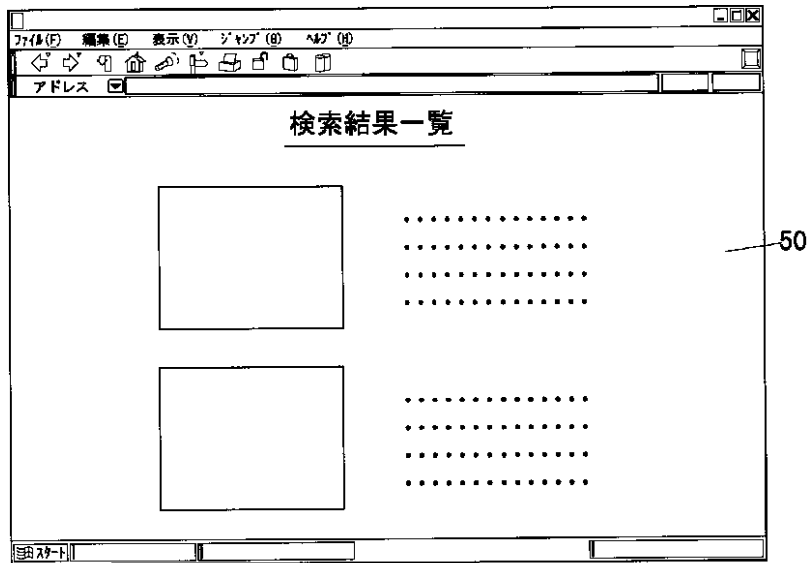
【図9】



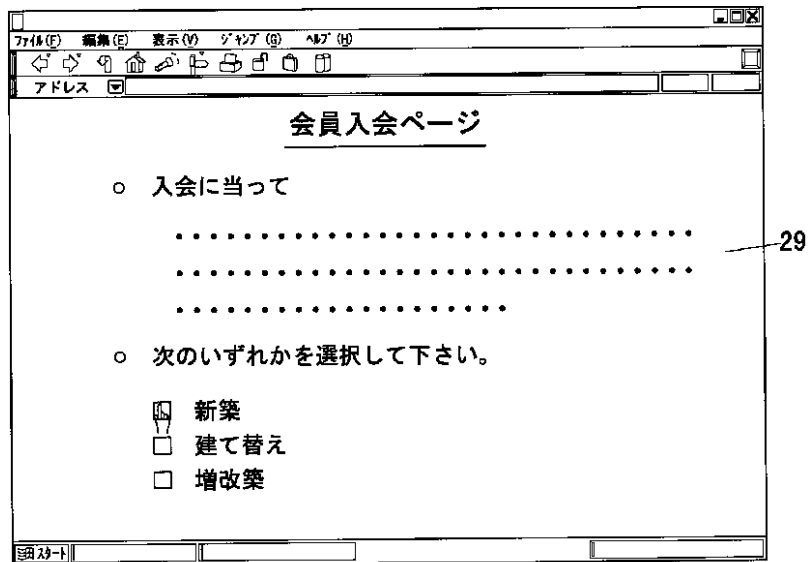
【図10】



【図11】



【図12】



【図13】

新築入会登録

- 氏名
- 生年月日 年 月 日
- 住所
- 電話番号
- Eメールアドレス
- 家族構成 世帯主 才 妻 才 子供 才 才 才
- 土地所有 ○あり ○なし
- 年収
- 建築計画着手時期 ○未定 ○3年後 ○2年後 ○1年後 ○半年後 ○3ヶ月後 ○着工中
- 予算・資金計画
- 建築予定地の住所
- 計画建築面積
- 計画建物の構造 ○木造軸組み ○2×4 ○鉄骨 ○鉄筋コンクリート
- 階数 ○1階建 ○2階建 ○3階建
- 外観 ○洋風住宅 ○和風住宅

登録

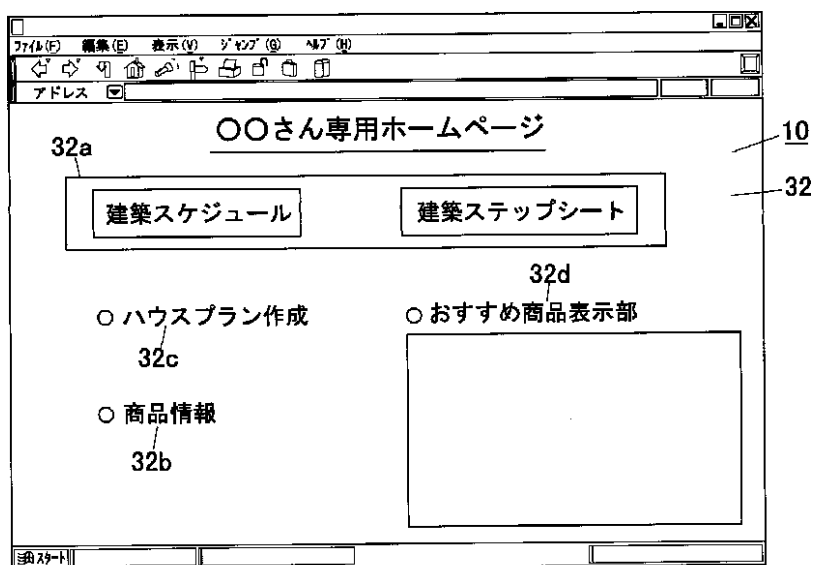
【図14】

ログインするには、ID番号を入力してください。

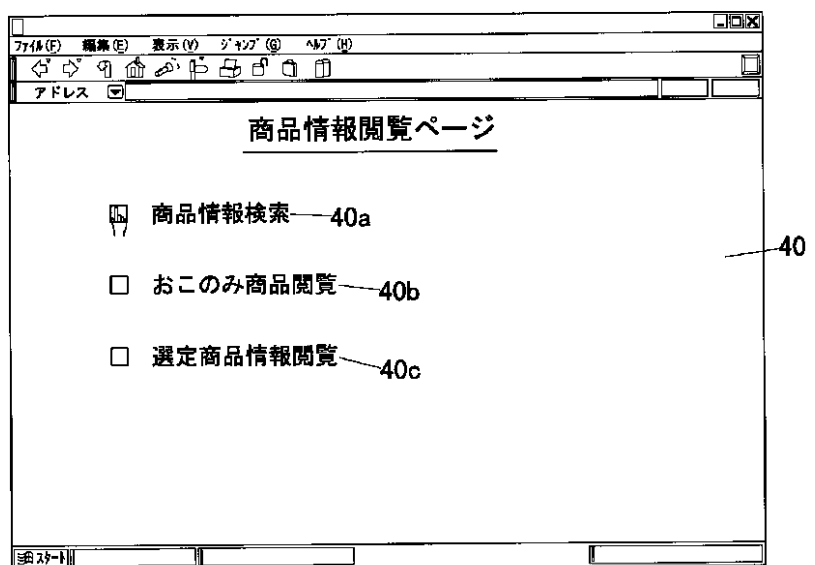
ID 番号:

OK
キャンセル

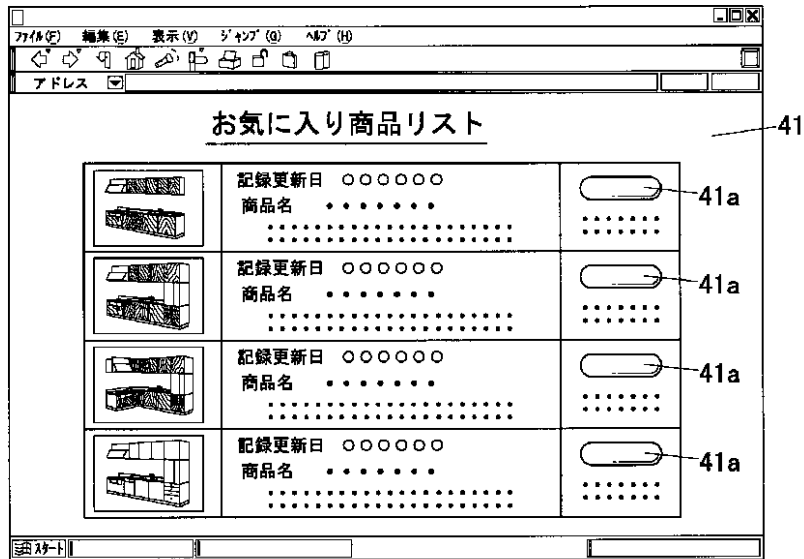
【図15】



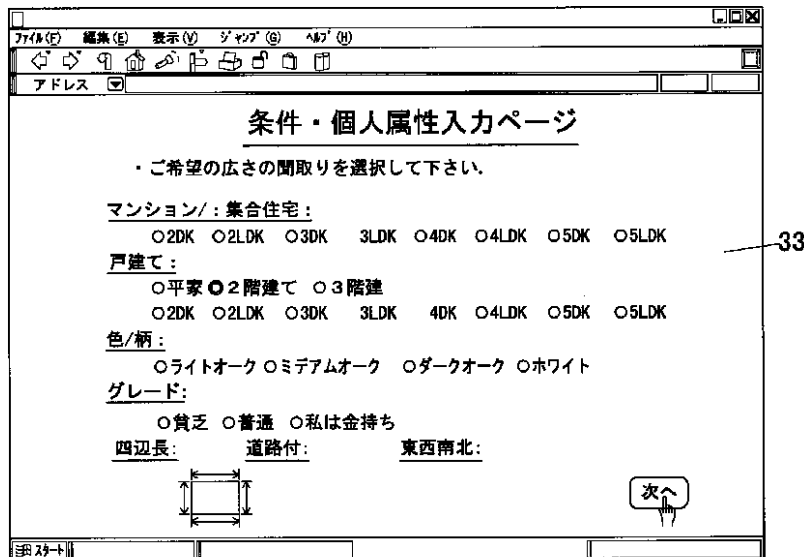
【図16】



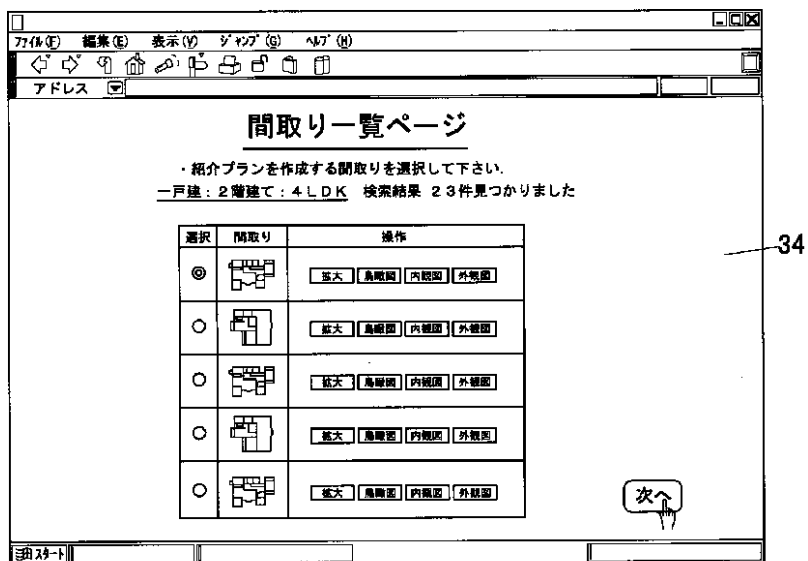
【図17】



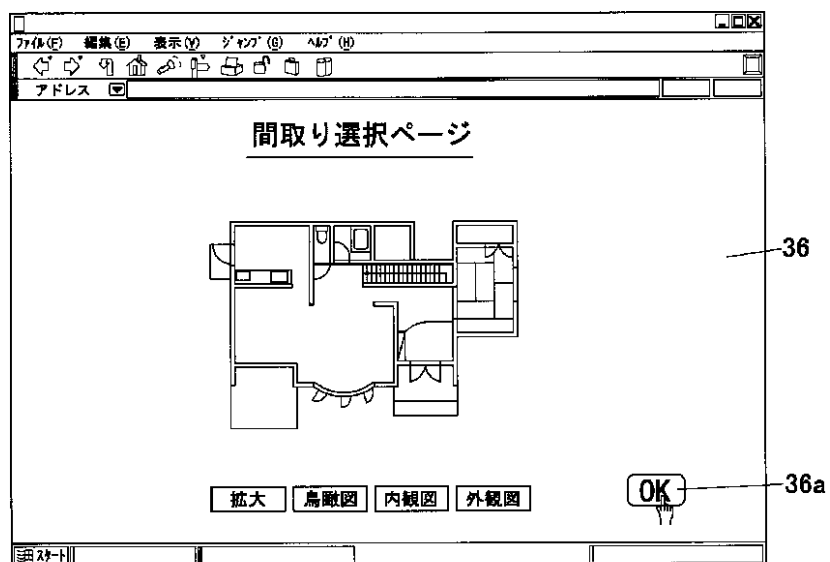
【図18】



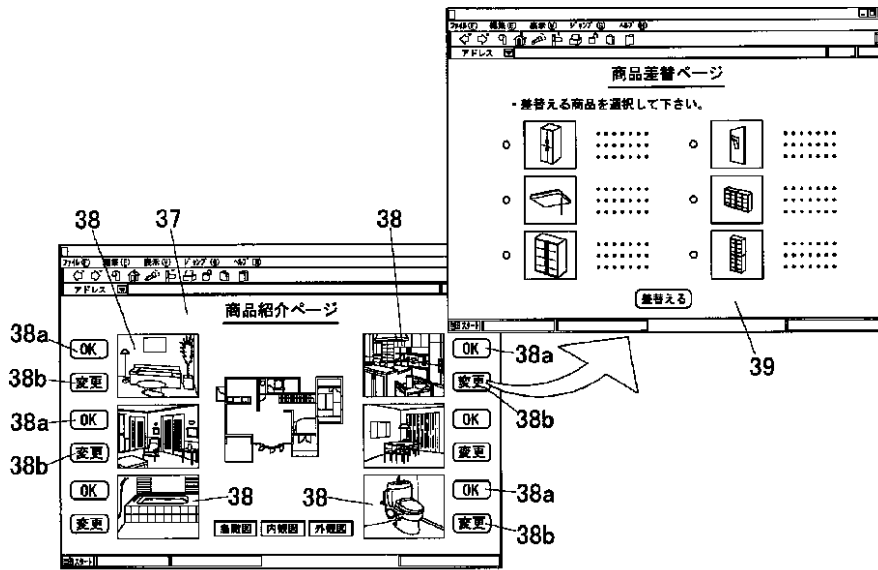
【図19】



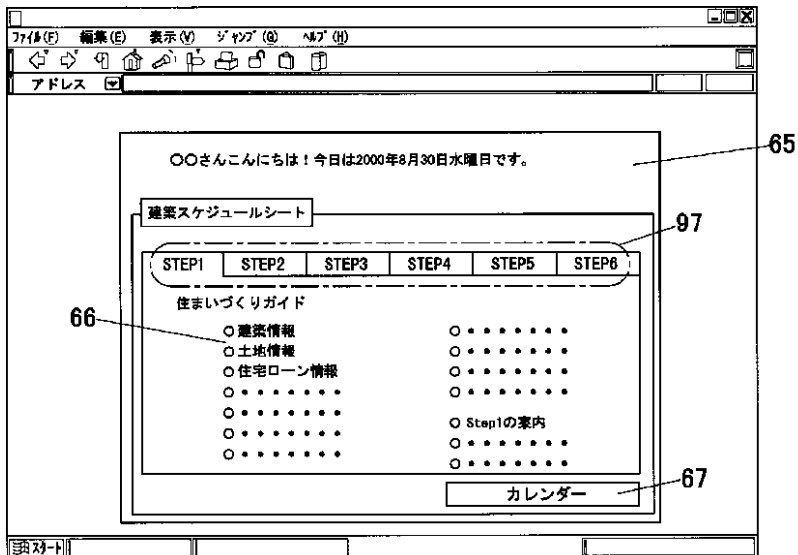
【図20】



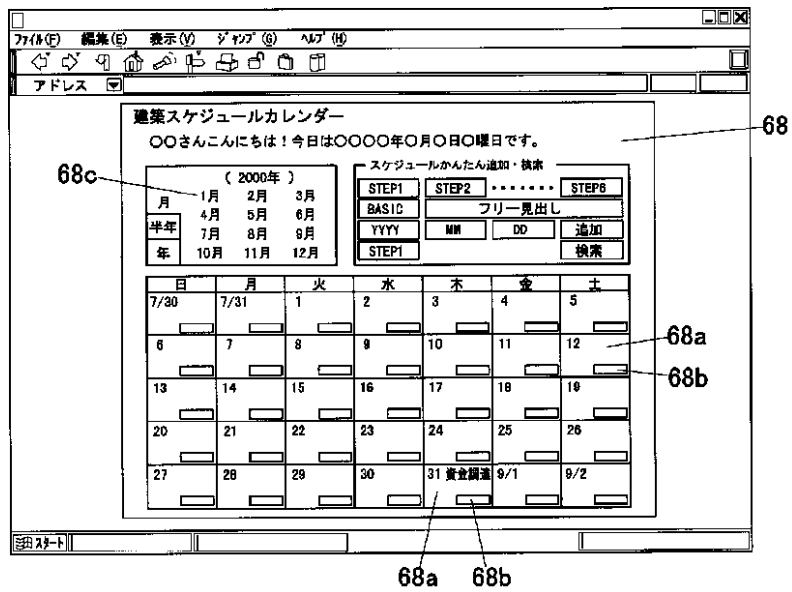
【図21】



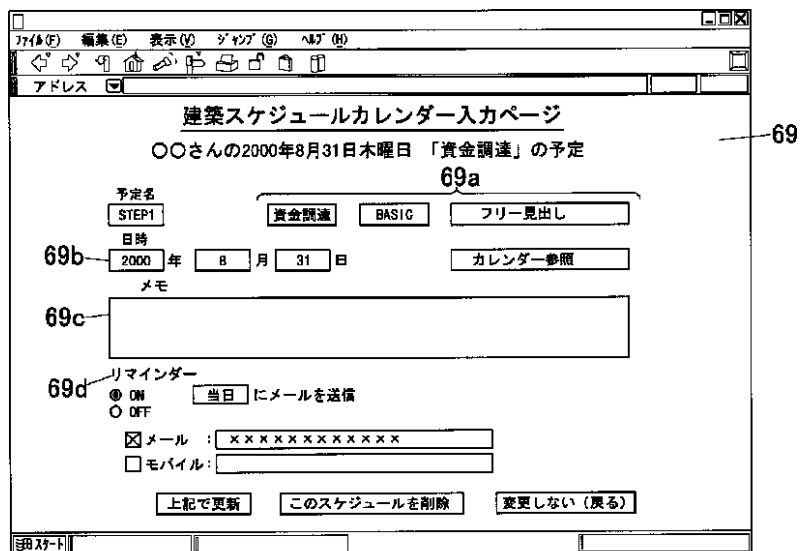
【図22】



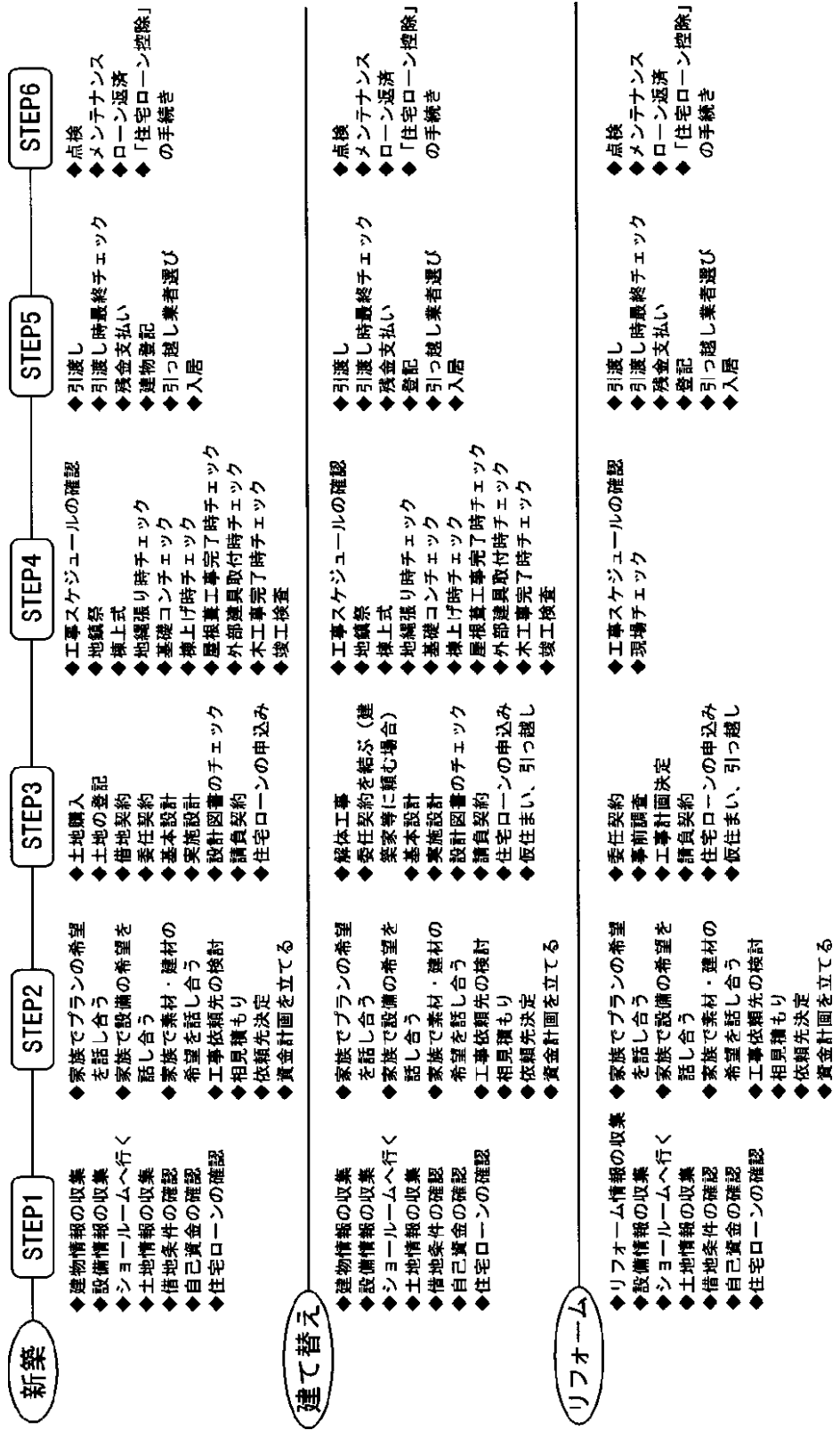
【図24】



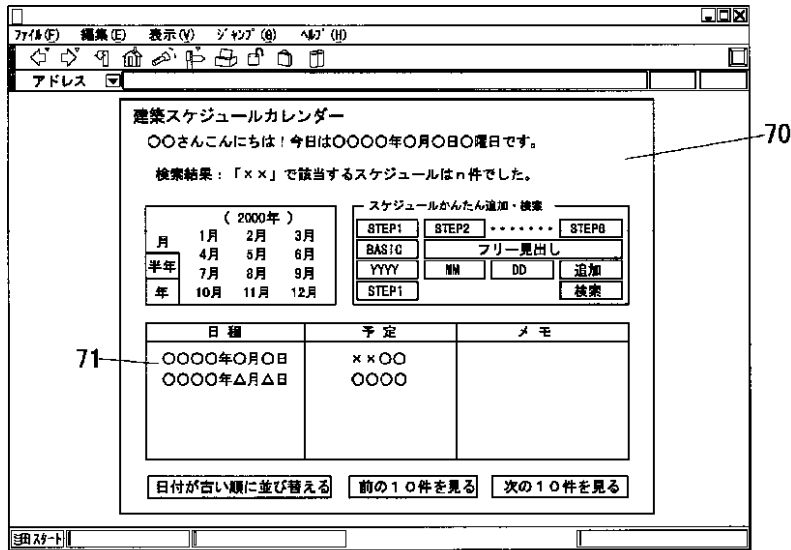
【図25】



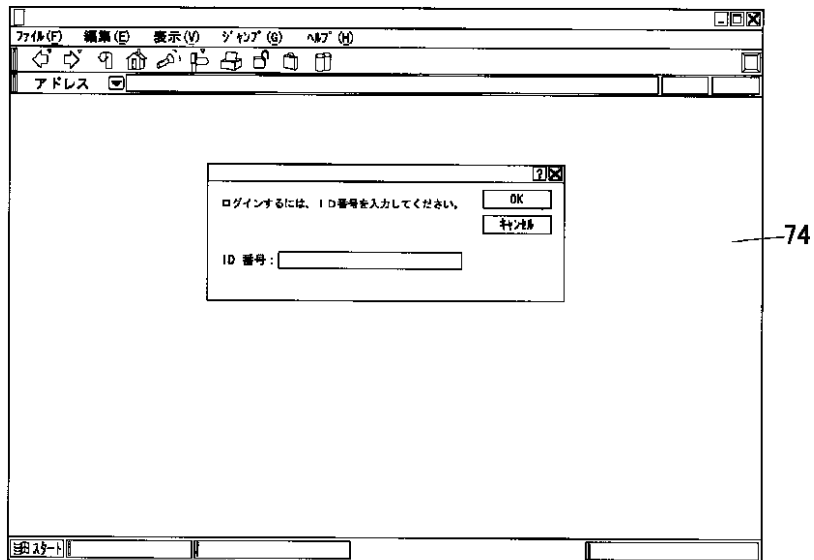
【図23】



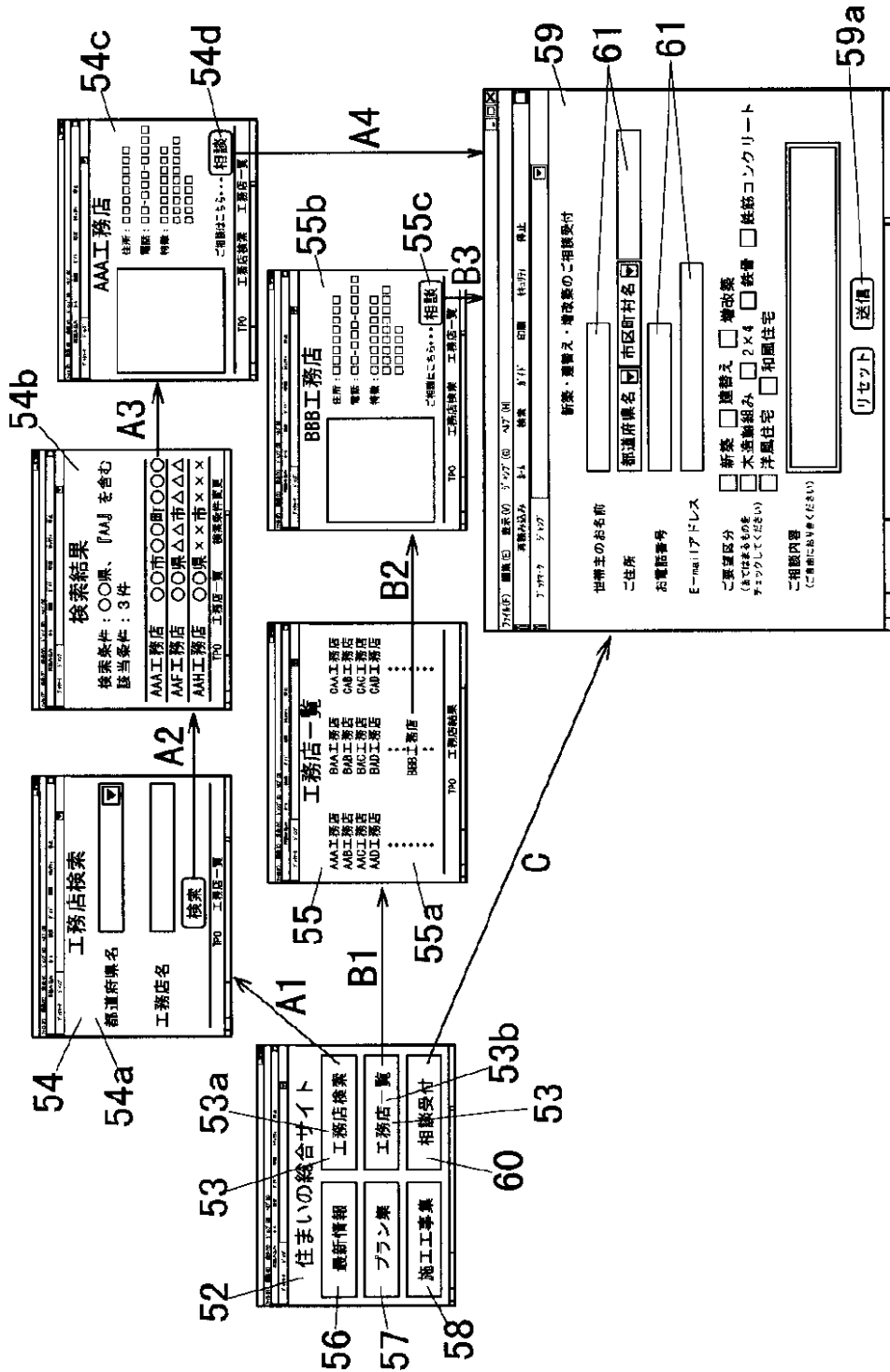
【図26】



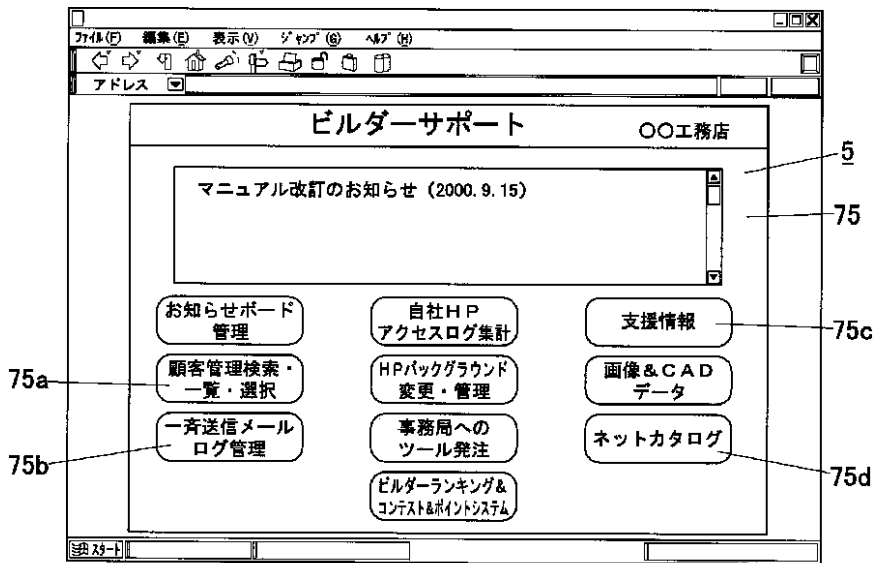
【図28】



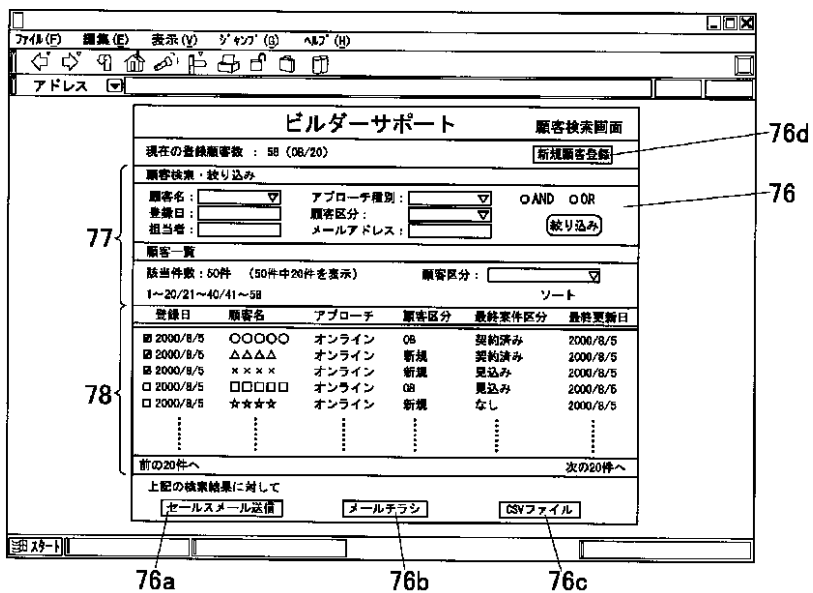
【図27】



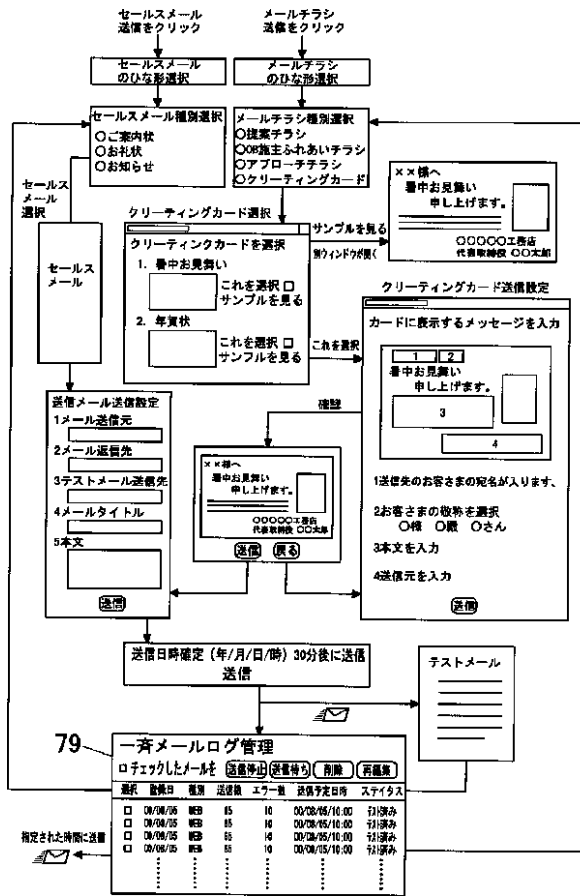
【図 2 9】



【図 3 0】



【図31】



【図32】

顧客属性値 最終更新日 XX/XX/XX 初回登録日 XX/XX/XX

ユーザーID: XXXX 担当: _____

職名: _____ 生年月日: _____

種別: オンライン オフライン 顧客区分: 新規 〇〇 性別: 男性 女性

メールアドレス: _____ 電話番号: _____ ファックス番号: _____

郵便番号: _____ 都道府県: _____

住所: _____

.....

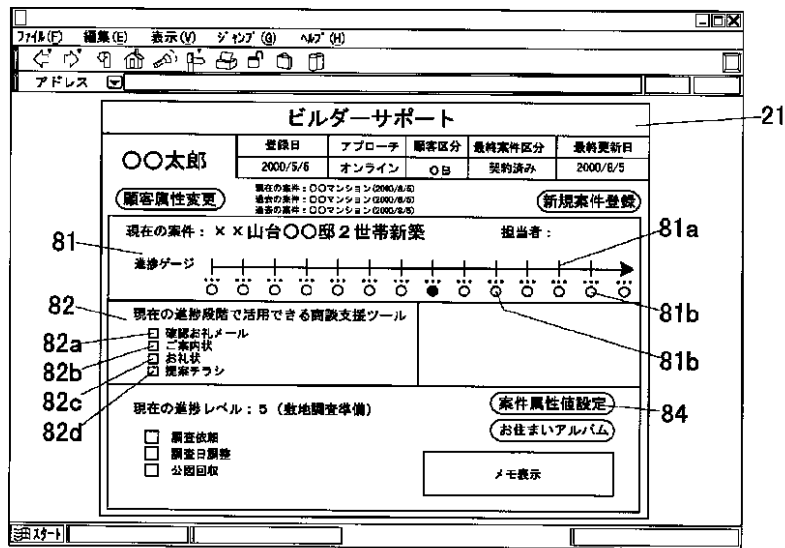
お住まいのアルファID: XXXXXXXXX

ON OFF

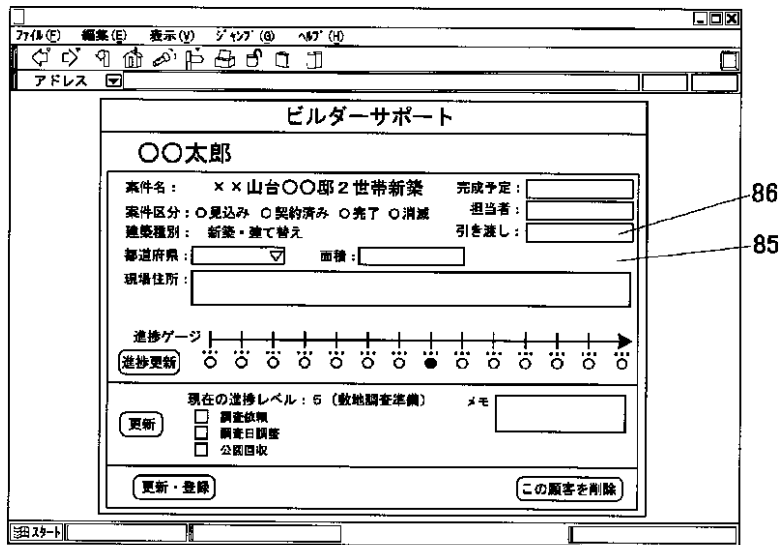
80a

80

【図33】



【図34】



フロントページの続き

- (56)参考文献 特開 平11 - 17675 (J P , A)
- 特開 平11 - 175617 (J P , A)
- 特開 平11 - 31184 (J P , A)
- 特開 平10 - 97558 (J P , A)
- 特開2001 - 175763 (J P , A)
- 特表 平 9 - 507108 (J P , A)

- (58)調査した分野(Int.Cl.⁷, D B 名)
- G06F 17/60