

AI活用

最新技術で住宅購入検討客を 確実に見つけ出す方法

～位置情報を活用したAI営業で受注を最大化～

【日時】9月6日(木)13:30-16:30

【会場】トラストシティ・カンファレンス仙台

第一部(90分): 株式会社住宅産業研究所 (講師: 専務取締役 清水直人)

「集客力こそが勝ち残りのポイント～何をすれば人を集められるのか?」

第二部(50分): 株式会社SANKO 「AI技術で住宅検討顧客を確実に見つけ出す方法」

大手住宅メーカーの販売促進を40年間。住宅業界に実例集という新たな販促手法を生み出した総合広告会社。最新のアドテックで顧客のユーザーを「探す」「創る」。効率的、効果的な広告戦略を提唱しています。[本社: 千代田区外神田]

こんな方に
オススメ!

- 最新業界動向に加え、消費増税客をキャッチするコツを知りたい
- いまどきの他社の集客&受注成功事例が知りたい
- WEB広告のムダ打ちをなくし、効率的に営業促進したい。
- 記名のない来場客にも訴求がしたい。

当セミナーでは、足元の住宅販売における課題や、消費増税商戦での勝ち抜きの方法など、他社事例を含めた実践的な情報に加え、住宅業界の新集客手法として、AIやビッグデータを活用し、来場客の日常行動データ(スマホ位置情報)からターゲット層を絞り込み、ムダ打ちのない効果的な方法をご紹介します。なんと営業マンの代わりに、**来場客のスマホに帰宅後も繋がりが続けることができる技術**で、受注につなげる戦略を公開します。

【受講料】

お一人様受講料(各種会員割引あり)

20,000円 (税込)

【申込FAX】

03-3358-1429

お申込みは下記項目をご記入の上、FAXのご送付をお願いいたします。

■ 貴社名:		
■ ご住所: 〒		
■ 会員: 各種会員 ・ 非会員	■ TEL:	■ FAX:
■ 代表者メールアドレス:		
■ 代表者名:	■ 部署名:	■ 役職:
■ 参加者名:	■ 部署名:	■ 役職:
■ 参加者名:	■ 部署名:	■ 役職:

- ・支店長など、今後の戦略立案をメインに行う方や、広告や販促に関わる業務を行っている企画や営業推進の担当者が最適。
- ・各種会員様は上記受講料より1割引きの18,000円となります。「■会員」欄の「各種会員」へ○印をお願いいたします。
- ・お申込後、受講票兼案内図、請求書を代表者様あてに送付いたします。

【お問合せ先】 (株)住宅産業研究所 申込み関連...担当: 阿我田(アガタ) セミナー内容...担当: 清水

TEL: 03-3358-1407(平日9時~17時) Email: jsk-mrk@tact-jsk.co.jp

【hp】