

ビルダーの営業責任者・研修担当者向けセミナー もちろんメーカーさんも大歓迎です

**2019年 地域ビルダーの営業戦略を考える**

～駆け込みに乗り遅れず、反動減を乗り切り、人手不足と働き方改革にも対応する～

消費税が上がるたびに繰り返される「駆け込み受注増」と「反動減」。2019年も同じことが起こるかもしれませんが、これに追い打ちをかけるのが「働き方改革」と「人手不足」。仕事の質を変えないと会社に大きな打撃を与えそうです。そこで「仕事の効率を上げる」考え方や具体的な手法、成功事例をご紹介しますセミナーを企画しました。みなさんのご参加をお待ちしております！

例えば、こんな考え方と事例をご紹介します

- 大量集客で歩留まりを上げる →やる気が高く自社への好意度の高い人のみを集める
- 営業スタッフのマンパワーを上げる →誰が使っても同じ効果が出る営業用ツールを使う
- イベントやDMでランクアップを →SNSをアウトソーシングしてランクアップを行う
- プラン打合せ→見積→クロージング →コンセプトクロージング→見積→プラン（企画）

セミナースケジュールは、裏面を御覧ください 受付開始 13:15 講演開始 13:30 講演終了 16:40

**お申込みはこのまま FAX で ⇒ 03-3358-1429**  
**メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp**  
**TACT とエクスプレスの無料枠は使えません**  
**本セミナーは各種会員割引はありません**

お申し込み後、受講票、会場案内図、請求書を送付致しますので、届き次第セミナー前日までに受講料をお振込みください。

|       |   |         |  |
|-------|---|---------|--|
| 貴社名   |   | 申込ご担当者様 |  |
| お電話番号 |   | FAX 番号  |  |
| ご住所   | 〒 |         |  |

■料金 1社2名まで20,000円（1名でも同じ料金です）・追加分は1名5,000円（どちらも税込）

| 日程と会場<br>12月3日（月）大阪会場<br>12月4日（火）名古屋会場<br>12月6日（木）仙台会場<br>12月7日（金）東京会場<br>12月10日（月）福岡会場<br>12月14日（金）金沢会場<br>会場の地図は<br>受講票と一緒に送ります<br>受付開始 13:15～<br>講演時間 13:30～16:40 | 参加会場<br>記入欄 | 参加者様所属・お役職 | 参加者様ご氏名 |
|--|-------------|------------|---------|
|  |             |            |         |
|  |             |            |         |
|  |             |            |         |
|  |             |            |         |
|  |             |            |         |
|  |             |            |         |
|  |             |            |         |

※このセミナーの内容についてのお問い合わせは、(株)住宅産業研究所 onji-t@tact-jsk.co.jp 音地まで  
 其他のお問い合わせは、(株)住宅産業研究所 03-3358-1407 黒木まで

&lt;HP&gt;

| 時間・講師                       | テーマと講演内容  |
|-----------------------------|---|
| 13:30<br>~<br>13:50<br>音地常弘 | <b>I. 平成から〇〇へ 今新しい船に乗るのは古い水夫じゃないだろう！</b><br>◆消費税アップ、新天皇誕生！、東京オリンピックまで1年、波乱の2019年の営業戦略は？<br>・住宅購入予定者調査から分かった今どきの住宅購入予定者の考え方<br>・重視することは「建物のハード」「引渡し以降の対応」「購入時よりも購入後のお金」<br>・ネットよりも総合住宅展示場、ホームページよりもSNS、ビルダーよりも大手？  |
| 13:50<br>~<br>14:50<br>石田 亮 | <b>II. あなたの会社も今すぐ始めるべし！優良客を集める集客の工夫事例！</b><br>◆「ハイスペック」だけでは差別化出来ない！「+α」の「コト」が大事<br>・これからの集客は、モノ売りからコト売りへの転換<br>・高性能住宅+ガーデニング=「モノ」+「コト」で集客する<br>◆お金の不安を解消する！購入時の価格も購入後の価格も分かりやすい説明！<br>・業界の常識を疑え！お客様自身が計算出来る注文住宅の価格説明方法<br>・ランニングコストもメンテナンスコストも生活費も明らかにしてから打合せに入ろう<br>◆玉石混交のお客様がやってくる総合住宅展示場の効果的な使用方法<br>・大勢の来場者からホット客を見極める接客方法<br>・「まだ先客」を管理して「特命客」にするランクアップの方法 |
| 15:00<br>~<br>16:00<br>恵美 哲 | <b>III. あなたの会社も今すぐ始めるべし！住宅会社の動画活用事例！</b><br>◆ビルダー・工務店こそ動画で自社の強みをアピールする！<br>・お客様が知りたいコトと会社がアピールしたいコトをシンプルに伝える！<br>・メルマガ開封率が大幅アップの自分ゴト化動画<br>◆Instagram、LINE@・・・最新SNSで女性・若年層を開拓<br>・見込み客への中長期的な追客で資料請求、来場予約を獲得<br>・インスタ映え以外にも使えるライブ配信、コミュニケーション機能<br>◆WEB動画だけじゃない！接客ツールとしての動画活用<br>・ファン化、追客の為にオリジナル動画ツール<br>・iPad×手作り動画でお客様の気持ちを盛り上げてクロージング                       |
| 16:00<br>~<br>16:40<br>音地常弘 | <b>IV. あなたの会社も今すぐ始めるべし！「モノ売り⇒コト売り」「教育のアウトソーシング」！</b><br>◆ハードからソフト、クロージングからヒアリングへ。営業のコペルニクス的展開<br>・モノが良いから良い家ではなく、お客様のしたいコトが実現出来るのが良い家と説明する<br>・良いヒアリングは、お客様のしたいコトを自社しか出来ないモノに変換すること<br>◆住宅産業研究所がお手伝い出来る人材開発プログラムのご紹介  |

II部担当 石田 亮



III部担当 恵美 哲



I・IV部担当 音地 常弘

