

ハウスメーカー戸建販売徹底研究セミナー

～ハウスメーカー無作為総展撤退による空き区画へのビルダー進出増加が、メーカーシェアダウンに拍車～

主催

大阪会場

10/24(木)

東京会場

10/25(金)

JSK 株式会社 住宅産業研究所

新大阪ブリックビル 3階
JR 新大阪駅より徒歩 1分 ※最大延長 17時まで

新宿 NS ビル 30 階
JR 新宿駅より徒歩 7分 ※最大延長 17時まで

受講料	会員種別 (※税込価格)	お1人目	お2人目以降
	月刊ハウスメーカーレポート会員	無料	30,000 円/人
	その他 各種会員	40,000 円	30,000 円/人
	非会員	45,000 円	35,000 円/人

18年度新設住宅着工戸数は前年度比0.7%増の95.3万戸。持家では前年比2.0%増を記録し、再びプラスに転じたものの、ハウスメーカー足元受注は依然厳しい状態のまま。大きな声では言えないが、消費増税による反動減はそれなりにあるほか、最近「老後2,000万円」問題がハウスメーカーにとっては痛手となったようで、住宅取得にMAXの予算を掛けられない顧客が続出。顧客からは、総展にモデルを連ねる企業はそれなりに大手に見え、タマやアキュラ+総展ビルダーなどの総展ローコストメーカーに票が流れている。一方、何故か時間が無いという顧客も増えており、注文住宅へのこだわり感も減退。プロが考えた企画住宅は最適に思えるケースが増えているようだし、土地無し客なら建売でも十分合わせて住む能力を高まっている印象も大きく、ハウスメーカーは未来の見込み客を先食いされている。

集客も総展での1モデルあたり来場数が更に悪化した印象で、狙い撃ちで来場する顧客が当たり前化。事前認知を高めておかないと集客にも結び付かない。最近「〇〇カウンターが勢いを増し、大量CMで「注文か建売かマンションかを迷う客」を取り込み、モデルハウスに行くなら「記名してはダメ」と知恵をつけるなど、どこに敵がいるのかも良く分からない状態に。

これら市場背景を含め、【足元市場の課題】【販売戦略】【商品戦略】の3つをテーマに、ハウスメーカーが取り組むべき戦略や今後の展開を弊社専務取締役 清水直人が講師としてお話しします。

■価値営業で引き続き高単価狙いの積水 ■更に分譲注力で本気でNo.1 狙いのハイム ■住まい博までやりだした大和 ■併売の悪弊で戸建苦戦? 旭化成 ■平屋増え過ぎ住林 ■依然謎のままミサワ×パナ×トヨタ ■がんばれ三井 ■どこへ行くのかヤマダ ■最上位商品と最下位商品を同時に訴求し始めた一条



～講師ご紹介～

株式会社住宅産業研究所 専務取締役 清水 直人

住友林業(株)での8年間の営業現場経験の後、平成13年3月に住宅産業研究所へ入社。現場営業マンや各地のメーカー・ビルダーへの直接取材を行い、時代にあった住宅販売戦略を分析。それらの分析情報をもとに研修・講演業務を実施している。

一方で月刊TACTなどへの執筆活動も実施。最近ではアパート市場の販売分析にも注力し、アパート関連において、住宅会社向けだけでなくオーナー向け、金融機関向けなどの講演や研修実績も多数!

問い合わせ: (株)住宅産業研究所 本社

新宿区新宿 2-3-11 TEL: 03-3358-1407 FAX: 03-3358-1429 E-mail: jsk-mrk@tact-jsk.co.jp
セミナー内容に関するお問合せ: 清水 セミナー申込みに関するお問合せ: 阿我田 (あがた)

第1部 (時間: 13:30~14:20)

持家市場分析

I. 市場動向

- ・西高東低の持家着工。その背景には何があるのか?
- ・4月以降の受注感、ハウスメーカー苦戦、ビルダー好調がより鮮明に、ビルダーシェア拡大はなぜか?

II. どう顧客をその気にさせるのか?

- ・顧客最大の悩みは、そこまで家に金をかけても大丈夫?
- ・建売に流れる一次取得層増加、それを見逃してはダメ

III. 今後の切り口は?

- ・今だけのイニシャルコストではなく、どこまで将来を語った計画を提案できるか?
- ・子育てだけの家づくりは間違いなく失敗する

第2部 (時間: 14:35~16:30)

ハウスメーカー戸建販売分析

I. 業界動向

- ・各社受注動向～富裕層を狙った額経営も良いが、営業マン元気にさせるのは土地力で決まる受注数へ
- ・〇〇カウンターへの依存度MAXへ、でもそれで良いの?

II. 各社の切り口、新戦略動向

- ・販売戦略…明確な一次取得層狙いがさらに拡大へ
- ・商品戦略…企画商品をフックに集客を獲得、大和でWEB商品など一次取得にどこまで本気で向き合える?

III. 人事戦略で組織を活性化させる

- ・結局、営業マンがその気になるかどうかは評価と雰囲気
- ・本気の働き方改革で、営業マンをその気にさせられる?

お申し込みは下記記入の上 FAX:03-3358-1429 / jsk-mrk@tact-jsk.co.jp
FAX 又はメールしてください

貴社名	〒		
ご住所			
申込者名	部署名	お役職	
TEL	FAX	会場	大阪 ・ 東京
e-mail			
会員種別	月刊ハウスメーカーレポート会員 ・ その他各種会員 ・ 非会員		
参加者名			
参加者①	氏名	部署名	役職名
参加者②	氏名	部署名	役職名
参加者③	氏名	部署名	役職名

- 注意 月刊TACTと月刊ハウスメーカーレポートは別媒体ですので、本セミナーにおいてTACTセミナー無料枠のご使用が出来ません。また費用に関しては、セミナー前日までにお振込み下さい。
- 会場 お申し込み後、案内図、受講票を申込者様 e-mail へ、請求書を申込者様へ郵送にて送付します。 [hp]

弊社 HP からでもお申し込みが出来ます。 JSK 住宅 で検索!