

元旭化成ホームズ営業マンが教える

【顧客再発掘】の【見込み客フォロー術】を【DM実例を交えて】ご紹介

管理客→見込み客にするフォローUPセミナー

集客が減少傾向の今、管理客のランクアップの徹底が求められる

■開催日：10/11（金）※受付開始：13：15～ 講義開始：13：30～16：30

■会場：住宅産業研究所セミナールーム ■料金 各種会員様30,000円 非会員様35,000円（どちらも税別）

時間	項目
13:30 ～ 16:30	<p>1. オリエンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ■業界動向（ハウスメーカーが取り組んでいる販売戦略、受注等） ■直近のモデルハウス来場数減少とその要因を考察 <p>2. 管理客フォロー術～その1</p> <ul style="list-style-type: none"> ■フォロー手段（訪問、手紙・DM、電話）のメリット・デメリット再確認 ■購買意欲を高めるDMのポイントは（インセンティブ、色、POP）事例とともにご紹介 ■ランクアップ出来ない原因は意外と足元にある！？カスタマー心理学を駆使した解決方法 ■上記フォローをしても、ランクアップできなかった場合の最終手段は・・・ <p>①管理客シャッフル②勝手プラン③別の営業マンをアテンド</p> <p>などなど、一発逆転テクニックも！？</p> <p>3. 管理客フォロー術～その2</p> <ul style="list-style-type: none"> ■基本的な流れ：DM送付→TEL→DM送付の繰り返しステップ。ただしそれが通用するのは3年目以下の営業。4年目以降は、管理客の精査が必要。では精査するポイントは何か！？ ■フォローは期間ではなく、コンタクトした回数で判断、精査したリストの顧客数は上限を設けるメリット・デメリット ■売れている営業マンが実践しているフォローテクニック （作業時間確保、チームで取り組む効率的な資料渡し、インターホン鳴らさない訪問、メールの作り方、SNS活用等）
途中 休憩 有り	

お申込みはこのままFAXで ⇒ 03-3358-1429（無料枠は使えません）

お申し込み後、受講票、会場案内図、請求書を送付致します。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。

■講師 照井 俊介（住宅産業研究所 マーケティング部 教育研修グループ）

10年旭化成ホームズ株式会社に入社。注文営業として17年同社を退社するまでに、平屋～5階建、専用住宅～賃貸併用住宅などあらゆる種類の住宅を販売。18年に(株)住宅産業研究所に入社し、自身の経験に基づいた注文住宅営業マン向けセミナーを担当。

貴社名		会員種別（○で囲む）	会員・非会員
お電話番号		FAX番号	
ご住所	〒		
E-mail	@		
日時	会場	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
東京会場 10月11日（金）	住宅産業研究所 セミナールーム （新宿三丁目駅）		

※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 03-3358-1407 照井まで

ISK 住宅産業研究所