

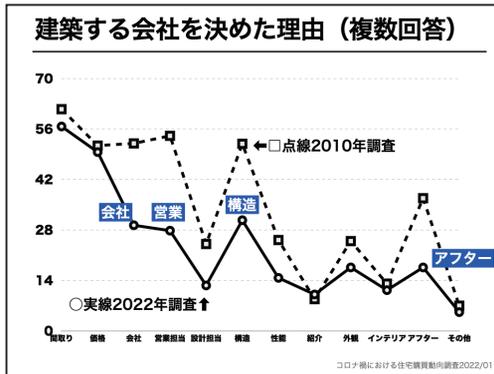
# 株式会社住宅産業研究所主催 営業力アップセミナー 『原点回帰とSNS活用・差別化商談方法のススメ』

配信開始 5月20日(金)13:30 配信終了 5月27日(金)17:00  
オンライン配信なので、上記期間内であれば何度でも視聴できます

## GWで取得したお客様を 確実に受注に繋げる差別化商談の ご提案です

弊社が行った「コロナ禍における住宅購買動向調査」によると、会社決定理由のうち「会社の信頼性」「営業担当」「構造」「アフター」の項目が2010年の調査と比べて大きくポイントを落としています（下図参照）。単純に間取りと見積の打合せに入ると差別化出来ず価格競争になってしまいます

そこで会社（アフター含む）、営業、建物の差別化を、商談に組み込んで受注に繋げる方法を、今までのやり方とSNSを使ったやり方のハイブリッド作戦にしたやり方を提案します  
皆様の参加をお待ちしています



### 内容とスケジュール

時間 (目安)	内容
50分	<b>■差別化受注の考え方</b> ・GWの集客状況 ・調査から分かった各種集客手段の「きっかけ率」「とても参考率」、次回アポの手段別契約決定率、契約理由、会社形態別契約理由の違いなど
50分	<b>■建物案内とSNSの効果的活用法</b> ・完成現場案内、工事現場案内、入居宅案内の考え方とやり方、それをイベントで行う場合の注意点 ・建物案内系ランクアップとSNSの効果的な活用法など
50分	<b>■個別相談とSNSの効果的活用法</b> ・設計相談、FP相談などの個別相談の考え方とやり方、それをイベントやセミナーで行う場合の注意点 ・個別相談系ランクアップとSNSの効果的な活用法など

### 参加費用（会社単位・何人でも視聴可能です）

各種会員様	55,000円（税込/1社）
非会員様	66,000円（税込/1社）

**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**

お申込み後、受講案内と請求書を送付致しますので、届き次第受講料をお振込みください。

貴社名			
ご住所	〒		
申込担当者のお名前		E-mail	
所属部署		役職	
お電話番号		FAX番号	
会員種別（○で囲む）	各種会員（TACT・TACTリフォーム・エクスプレス・eカウンセリング・ハウスメーカーレポート・TACTテレビ）		・ 非会員

※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 info@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 03-6380-1271 黒木まで