

集客はあるが受注が増えない会社向け

## リアルイベントを使ったステップアップ大作戦

オンライン配信 9月1日(金)から 9月29日(金)まで視聴出来ます

## 街から「マスク」が消え始めた!

「そろそろリアルイベントを復活させたいと思っ  
ても、やり方を忘れてしまった!」

そんな会社のために、セミナーを企画しました

## 1. セミナーの目的

集めたお客様を、イベントを利用して、商談や受注に  
進める考え方ややり方を修得する

## 2. 想定している参加者

住宅会社の

①営業管理職と営業スタッフ

②営業企画担当者

※会社やチーム全員で視聴されることをお勧めします

## 3. 受講方法

オンライン受講

会社単位の申込みになります。申込み(入金確認後)い  
ただきましたら、視聴用 URL、テキスト、配布資料類  
を送ります

**視聴人数、視聴デバイスの数に制限はありません**

## 4. 内容 約 120 分

1 はじめに	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンラインからリアルイベントへ オンラインでは次のステップに進めにくい イベントのゴールは、参加させることでなく、 次のステップに進めること</li> </ul>
2 シナリオ 作り	<ul style="list-style-type: none"> <li>シナリオ作りから始めよう シナリオ 1 イベントで新規集客 シナリオ 2 イベントでランクアップ シナリオ 3 イベントでクロージング</li> </ul>
3 集客の工夫	<ul style="list-style-type: none"> <li>効果を上げる販促物の工夫 SNS、HP やチラシ、全て基本は同じ 5つのポイントをチェックしよう</li> <li>初回面談以降のコミュニケーションが重要 訪問、ニュースレター、電話、メール、SNS での管理方法の工夫紹介</li> </ul>
4 見学会系 イベントの 工夫	<ul style="list-style-type: none"> <li>構造現場見学会 自社の売りを強制的に見せる工夫が必要</li> <li>完成現場見学会 モノ説明よりもコト説明を中心に</li> <li>入居宅見学会 入居宅を見せることよりも、入居者の声を聞 かせることを</li> <li>ショールーム見学会 見せる前に見るポイント説明を忘れない</li> <li>バスツアー ガイドランスとクロージングを工夫する それぞれ、成功事例を紹介します</li> </ul>
5 セミナー系 イベントの 工夫	<ul style="list-style-type: none"> <li>※成功のポイントは、お客様から依頼させる事</li> <li>お金関係のセミナー 主婦向けセミナーから個別相談会へ</li> <li>設計相談セミナー いきなりプランを作らない</li> <li>講義形式にもチャレンジしよう 失敗しない会社選びの7つのポイント</li> </ul>

## オンライン参加費用 (会社単位)

各種会員様	55,000 円 (税込 /1 社)
非会員様	66,000 円 (税込 /1 社)
出張研修も承っております (お問合せください)	
一律 275,000 円 (税込) 出張費別途必要の場合あり	

**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**

■申込書 (弊社とのお取引が初めての場合、入金確認後から視聴となります)

貴社名		申込ご担当者様	
申込ご担当者様 所属・役職		お電話番号	
FAX 番号		メールアドレス	
ご住所	〒		
会員種別 (○で囲む)	各種会員 (TACT・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・TACT リフォーム) ・ 非会員		

※お問い合わせはこちら セミナー内容は音地 (オンジ) onji-t@tact-jsk.co.jp、それ以外は黒木 (クロギ) 03-6380-1271 まで