

定額制注文住宅ビジネス大公開セミナー

日程 東京 2020年 1月21日 火 13:00~16:30 [受付 12:30~] 会場 (株)船井総合研究所 東京本社

講座内容

注文住宅を効率化した定額制ブランドの立ち上げにより、 新卒女性2名・中途社員1名の合計3名で初年度30棟受注した方法

- セミナー内容① なぜ今のタイミングで定額制住宅の開発に踏み切ったのか？
新人でも売れる仕組化をすることになった背景。
- セミナー内容② 商品を定額制にしながら、粗利率30%を獲得した社内ルールの作成方法。
- セミナー内容③ 社長自身が営業として現場に出て必要と感じた営業を仕組化するポイントとは？
- セミナー内容④ お客様満足の向上は、単にお客様の言うことを聞くだけではない？
今のお客様は話を聞いて欲しいだけでなく、“プロとしての提案”を望んでいる。
- セミナー内容⑤ 今ではこれがないと事業が回らない！
創業以来初のリアルサイズモデルハウス建築への踏み切り。

講師 有限会社 北山建築 代表取締役

北山 裕史 氏



年間数棟の工務店でも出来る!在庫リスクゼロのモデルハウスとは？

- セミナー内容① モデルハウスをどこに建てれば集客に困らないか?失敗しないモデルハウスの立地選定。
- セミナー内容② 圧倒的な集客を獲得するデザインモデルハウスの作り方。
- セミナー内容③ 着工前からの売却準備。売れ残りリスクをなくすモデルハウスの売却方法。

講師 株式会社 船井総合研究所

塩崎 誠



明日から実践できるお客様の集め方と営業手法!

- セミナー内容① チラシ?ホームページ?今の時代に活用すべき媒体とは？
- セミナー内容② ついつい予約したくなる、チラシの作成方法。
- セミナー内容③ 新卒社員でも入社1年で6棟受注する営業の仕組。

講師 株式会社 船井総合研究所

塩崎 誠



商品開発から受注まで、かけるべきお金を全てお話します!

- セミナー内容① モデルハウスと土・諸費用込みで3,000万円以内で建てる方法とは？
- セミナー内容② たった110万円で毎月安定して20組の反響が取れるホームページを公開する方法。

講師 株式会社 船井総合研究所 チームリーダー マーケティングコンサルタント

奈須 千加也



船井総研入社以降、住宅業界を中心にコンサルティングに従事。全国の住宅会社に対して時流適応のビジネスモデルを構築し、集客・営業のマーケティング強化のコンサルティングを行っている。住宅会社の中でも、特に注文住宅を手掛ける会社を中心に、地域一番店を目指すためのブランディング、商品構築、WEBマーケティングを中心とした集客力強化、属人性を排除した組織的営業の仕組み構築による契約率アップ等、企業の業績アップにおけるマーケティング全般の支援を行っている。

「業務量が多すぎて誰も余裕がない」
「目の前をこなすことで精一杯」
と感じられている経営者様へ

デザイン住宅 業務効率革命

新卒女性2名と中途社員1名で年間30棟受注

2020
1/21
[tue]
in 東京



注文住宅でも、
効率的に受注・着工する方法を
お伝えします!

特別
ゲスト
講師

有限会社 北山建築
代表取締役 北山 裕史 氏

「北山建築の」
ゴコがスゴイ!!
★出会って平均3回で受注確定!
★自由設計なのにプラン提案2回!
★コーディネートもたった3回!決まる

成功の秘訣は次のページへ!

満員になり次第お申し込み受付を終了致します。

自社を『本気で変えたい』とお考えの経営者様は、
今すぐ手帳を開けて日程確保と参加申し込みをされることをオススメします。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

デザイン注文住宅成功事例セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo.S054782

FAX.0120-964-111 24時間対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→

054782

こだわりのデザイン住宅を売りたい・・・でも仕組化が出来なくて生産性が低い・・・という悩みを打開し

難しいデザイン住宅の売り方を徹底的に効率化した方法を大公開!!

なぜ効率化できたのか? デザイン性の高い工務店が“絶対に実行すべき”5つの戦略

戦 略

1

新卒2名と中途営業1名で30棟

秘訣は**定額制商品**を持つこと



標準仕様は思い切って**1つ**に。
金額が明確で誰でも提案することが
できるデザイン住宅の開発によって、
入社したその日から説明が出来るよ
うになる。原価がぶれないため安定
して30%の粗利率を確保できる。

最も重要なことは**仕様を絞り込む**こと!

戦 略

2

新卒がプランを描かずに
出会って3回で受注するには
チェックリストの徹底が重要


2018年4月 新卒入社 (23歳)


2018年4月 新卒入社 (21歳)

営業の仕事は2つ。
それは「**ヒアリング**」と「**提案**」。
商品が一本化されていれば、受注までに必要なすべての
項目をリスト化することが出来る。

項目	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
1. 基本仕様	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
2. 間取り	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
3. 仕様書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
4. 見積書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
5. 契約書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
6. 納期表	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
7. 仕様書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
8. 見積書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
9. 契約書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
10. 納期表	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
11. 仕様書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
12. 見積書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
13. 契約書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
14. 納期表	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
15. 仕様書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
16. 見積書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
17. 契約書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
18. 納期表	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
19. 仕様書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
20. 見積書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
21. 契約書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
22. 納期表	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
23. 仕様書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
24. 見積書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
25. 契約書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
26. 納期表	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
27. 仕様書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
28. 見積書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
29. 契約書	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
30. 納期表	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

初回接客からクロージングまでに必要な212項目を入社し
たその日から学ぶ。

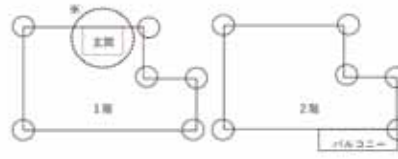
戦 略

3

プランたった2回で図面決定するには
モデルハウスと設計ルールが肝心


設計コーディネーター

モデルハウスで大きさのイメージを持っていただき、設計
ルールに沿ったプランニング行うことで**2回の提案**で
最終図面を決定することができ



※【注意】
左図のように玄関ボーダーがセッ
トバックの場合、セッバック部は
施工直後に撤去するため、出隅へ
入隅としてカウントしない。

設計ルールは粗利率を守るためにも重要であり、特に屋
根形状、下屋、入隅出隅の数を決めておくことは必須。

戦 略

4

コーディネート打ち合わせ3回で仕様を確定するには
モデルハウスとコーディネートブックを活用すること

コーディネート打ち合わせの進め方は、リアルサイ
ズのモデルハウスを見ながら、コーディネートブック
内の素材を選んでいくだけ。1回目で仕様の打ち合
わせ、2回目で電気関係、3回目で最終確定を行うこ
とが出来る。



戦 略

5

毎回の見積もりをしなくても粗利確保できるのは
業者との原価定額化をしたから

注文住宅の提案で時間を要する一因の見積もり業務。仕様の統一、設計ルールを作成し、協力
業者様にも共有することで、建物坪数によって原価を定額化することが可能に。図面を描くた
びに見積もりをしなくてもいいため、お客様への提案もスピーディーに行うことができ、確実に粗利を
確保できるようになった。



これら**5つのポイント**を
実践した経営者様が
**今回のセミナーの
ゲスト講師**です!

特別
ゲスト
講師

有限会社 北山建築
代表取締役 **北山 裕史氏**

北山建築とは
三重県松阪市に本社を構える地元の工務店。「想ほ一む」というブラン
ドを展開し、松阪市の地元工務店の中ではナンバー1の実績を誇っ
ていた。しかし、2014年頃より従来の集客手法ではお客様の来場が
なくなり、それに加えて契約率までもが半減し、受注難の状況を迎え
る。そこで、全国で多くの成功事例がある定額制住宅という商品を開
発し、見事1年で30棟の受注をプラスし、以前の活気を取り戻した、
勢いのある会社です。



- こんな経営者様は、是非ご参加ください
- ☒ 受注すればするほど**業務が増えて社員が疲弊**する
 - ☒ 業務の**引継ぎが出来ず**、新しい人が入っても育成が出来ない
 - ☒ 社員が毎日遅くまで残業し**働き方改革**についていけない
 - ☒ ローコストはやりたくないが**注文住宅をもっと効率よく売りたい**

日時・会場	2020年 1月21日(火) 船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階 JR東京駅丸の内北口より徒歩1分		開催時間 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)
受講料	一般企業 税抜 27,500円(税込 30,250円)／一名様 会員企業 税抜 22,000円(税込 24,200円)／一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。		
お申込方法	WEBからのお申込み FAXからのお申込み	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 受講票はWEB上でご確認いただけます。 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。 お振込いただいたにも関わらず、お手元に届かない場合は、下記申込み担当者までご連絡ください。	
お振込先	下記口座に直接お振込下さい。 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785145 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキュウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。		
お問合せ	 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ: 指田 ●内容に関するお問合せ: 塩崎 誠		

年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
 お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。
 なお、受講申込は24時間受け付けております。

デザイン注文住宅成功事例セミナー				FAX:0120-964-111				
お問い合わせNo. S054782				担当: 指田				
フリガナ				フリガナ				
会社名				代表者名				
会社住所	〒			フリガナ				
TEL				ご連絡担当者				
				E-mail	@			
ご参加者氏名	1	フリガナ	役職	年齢	2	フリガナ	役職	年齢
	3	フリガナ	役職	年齢	4	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
 そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)	
☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。	
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)	
ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。	
☐ FUNAIメンバーズPlus	☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込みのご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



お申込みはこちらから

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。