

デザイン注文住宅成功事例セミナー

日程 東京 2020年2月11日 祝・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、住宅業界未経験者5名で60棟完工した方法

- 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？住宅業界未経験者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 取締役が営業として現場に出て必要と感じた営業の仕組化のポイントとは？
- セミナー内容④ お客様満足の上昇は、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 オプトホーム株式会社 取締役企画室長

田辺 弘幸氏

創業以来1,500棟以上の施工・販売実績を誇る、地元山梨に根ざしたデザイン住宅会社。家・街をつくるということは、そこに住まうご家族の暮らしをつくるということ。お客様との夢を共有し誠実に、また情熱をもって、多彩なニーズにも対応できる住宅とサービスを提供している



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 住宅支援部

三山 大智

同志社大学でビジネス学を修得後、アカデミックではなく現場からマーケティングに携わり、経営者にとことん寄り添い業績アップに貢献したいという思いから船井総研へ入社。現在は営業支援を強みに年間10棟の工務店から100棟以上地域一番店へ支援を行うために全国を飛び回っている。



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 住宅支援部

三山 大智



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 住宅支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 笛吹 実

関西学院大学卒業。マーケティングによる業績アップ、注文住宅事業新規立ち上げの即収益化に強みを持つ。ビジネスモデルは定着するまでとことん寄り添う支援スタイルはクライアントの定評がある。年間10棟の工務店から100棟以上の地域一番店まで、お客様に最適な提案ができる。



働き方改革に対応しながら業績をあげる
なんてどうすれば良いの、と感じられている経営者様へ

たった20名で注文住宅60棟完工 高生産性 実現の秘訣

2020年
2/11
[祝・火]
in 東京



ココがスゴイ！

- ★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

注文住宅でも、生産性高く、
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

オプトホーム株式会社

取締役企画室長

田辺 弘幸氏

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

Funai Soken

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

FAX 0120-964-111

24時間
対応

お申込みに関係するお問合せ：指田（サシダ）

内容に関するお問合せ：三山（ミヤマ）

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。）

055338

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

なぜ仕組化が難しいデザイン住宅で効率化できたのか？

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

住宅業界未経験の営業5名で60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

未経験者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



2016年4月 中途入社(○歳)



2018年4月 中途入社(○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。

営業への内覧履歴	1	2	3	4
1. 話を聞いて、自分の目で確かめたか	1	2	3	4
2. 暮らしのイメージになるように、部屋を想像しながら実際に見てもらったか	1	2	3	4
3. 必要な資料(パンフレット、見積り、仕様書)を渡したか	1	2	3	4
4. 必要に応じて、現場を見学したか	1	2	3	4
5. 建物のコンセプトを伝えたか	1	2	3	4
6. 「これならいいよ」という提案ができたか	1	2	3	4
7. 「これならいいよ」という提案がなかったか	1	2	3	4

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

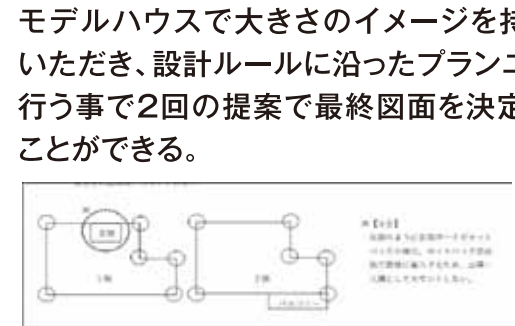
3

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



コーディネーター

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

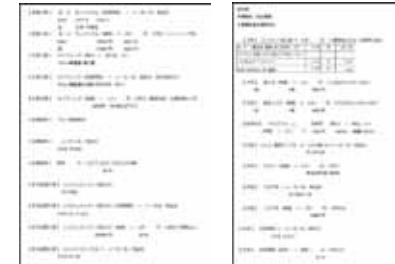


コーディネート打ち合わせの進め方は、リアルサイズのモデルハウスを見ながら、コーディネートブック内の素材を選んでいくだけ。1回目
で仕様の打ち合わせ、2回目で電気関係、3回
目で最終確定を行うことが出来る。

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
基本仕様を1つに絞ったから



注文住宅の提案で時間を要する一因の見積もり業務。さまざまなデザインがあるように見せているが、実は仕様の統一を行い、設計ルールを作成、建物坪数によって原価が決まるようにした。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
実践した方が
今回のセミナーの
ゲスト講師です!



今回限りのスペシャルゲスト

オプトホーム株式会社

取締役企画室長 田辺 弘幸氏

創業以来1,500棟以上の施工・販売実績を誇る、地元山梨に根ざしたデザイン住宅会社。
家・街をつくるということは、そこに住まうご家族の暮らしをつくるということ。お客様との夢を共有し誠実に、また情熱をもって、多彩なニーズにも対応できる住宅とサービスを提供している

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	東京会場 2020年 2月11日(火・祝) 船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 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	申込締切 2/10(月)17:00	開催時間 開始 13:00 終了 16:30 (受付12:30より)
受講料	一般価格 税抜 27,500円(税込30,250円)／一名様 会員価格 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。●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時迄にお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。それ以後のお取消しの場合は、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。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。		
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.5785284 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキョウシヨ 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:三山 大智		

年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつか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き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。

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。

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. S055338				担当: 指田			
フリガナ				業 種	フリガナ	役職	年齢
会社名				代表者名			
会社住所	〒				フリガナ	役職	
TEL				E-mail	@		
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢	
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢	
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢	
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢	

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真摯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は現在、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。	
☐ 社長online	☐ 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、船井総研コア・レトリレーションズ・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。

