

営業力強化せず契約率が5倍にアップ!

# 土地あり・ ハウスメーカー客

の来場予約が毎週殺到した!

「体感させるだけで決まる」  
展示場&ショールーム戦略

見込みの高いお客様ばかりを集めて1拠点年間60棟に成長した秘訣

展示場をちょっと変えただけで  
自社の建物に共感してくれる  
お客様ばかりが来場するようになり  
驚くほど簡単に契約が決まる  
ようになりました。



株式会社タキナミ  
代表取締役社長 瀧波成嘉氏

# 「今月も契約は0です。来月には…」

## 自信がなさそうな営業マンの顔。

私たちタキナミは、分譲住宅、賃貸の不動産事業をメインに地域で90年以上の歴史を持つ会社です。注文住宅事業を立ち上げてからは5年目。「いつまでも続く健康で快適な自分らしい笑顔ある暮らしをご提供します。」という経営理念の下、健康で快適な高気密・高断熱の住まいを提供することを使命として、開始当初立てさせて頂いたお客様の大きな満足度と住み心地の感謝の言葉が私たちの誇りでした。しかし、そんな想いが詰まった注文住宅事業を開始してから5年、私はいつも暗い気持ちで注文住宅会議に参加していました。



契約見込みのお客様はいつの間にか他社で契約をし、コンサルタントをお願いしていくら案件会議を行ってもロープレを行っても契約は一向に上がってきませんでした。

「今月も契約は0です。来月には…」という営業マンの自信がなさそうな顔を見ながら今後の事業展開に大きな不安を抱えていました。

**Ua値0.27以下・C値0.2以下を誇る**

**「ミライブ」の受注は年間たったの3棟…**

**「どうしてこんなに**

**良い家が売れないんだ！」**

私の頭を悩ませていたのは、パッシブハウス商品「ミライブ」でした。パッシブハウス専門の設計士とコラボして共に開発を行い、世界基準の高気密高断熱住宅として地域のどこの会社にも負けない高性能な住宅を作り上げたのです。



ミライブはハウスオブザイヤーを3年連続受賞し、社内的にも大きな自信を持つ商品でした。しかし、いざイベントや見学会に来たお客様に説明をしてもあまり共感を得られず、結局年間3棟しか受注ができなかったのです。それでも世界基準のミライブの快適さやライフサイクルコストを考えても受注ができないはずがありません。

「どうしてこんなに良い家が売れないんだ！説明の仕方が悪いんじゃないか！」と営業マンに強く言い続けていました。

# 「ローコストは絶対にやりたくない。」

## でも、このままの業績ではまずい…

私は苦戦している理由を求め、セミナーや勉強会に駆け回っていました。行く先行く先で「仕様を落として価格を下げましょう。未経験者でも売れるように規格化させるべきです。」と何度も言われました。

私は納得しながらもずっと違和感を感じていました。

「それでは注文住宅を始めた意味がない。健康で快適な暮らしを届けるために、やっぱり絶対にローコストはやりたくない。」と。

しかし、業績がこのままではどうしようもありません。

私はそんな葛藤の中で会社が進むべき方向性を悩み続けていました。



そんな中で、ある会社さんとの出会いがありました。

セミナーで「高性能住宅で65棟を受注して年々伸ばしている」という事例を聞き、居ても立っても居られず気が付けば次の日にゲスト講師で登壇していた社長に電話し視察を申し出ていました。

ハウスオブザイヤー2017の大賞を受賞した金沢のセイダイさんです。このセイダイさんとの出会いがすべてのはじまりだったのです。

# 「わかりやすさと売りやすさ」

## こだわりは捨てずに新商品を開発

話を聞いてみると、私と同じ悩みを抱えていました。

ハウズオブザイヤ―最優秀賞を獲得できるほどの高性能住宅がなぜ65棟も売れたのかという質問に、

「今の買ってもらう世代にわかりやすい家じゃないと売れん。そして家は特に価格がわかりにくいから、営業が売りにくい」と仰っておりました。その課題を解決したのがローコストではなく高性能セミオーダー式の住宅だったのです。

太陽光発電(5.48kw)標準搭載

高性能  
×  
低価格  
月々**4**万円台で叶う



「憧れ」「快適」「節約」を両立する福井の気候に適したZEHスマートハウス

太陽光発電5.48kw搭載

高气密・高断熱・高耐震

ZEH(ゼロエネルギー)住宅対応

価格がわかりやすい

×  
定額制の  
自由設計

建てた後もずっと安心

×  
After  
SUPPORT

ただ最初は規格商品で安くしているだけなのかなと思っていたところUa値は0.5で申請はしていないものの全棟ZEH標準対応の商品でした。申請を出すとその分コストが高くなってしまうため、あくまでも「お客様にいい家を提供したい」という思いからセイダイさんは家づくりを行っていました。

セイダイさんとの出会いから私もお客様から選ばれる、そしてわかりやすい商品で勝負することを決断しました。

# 良い商品はできた。

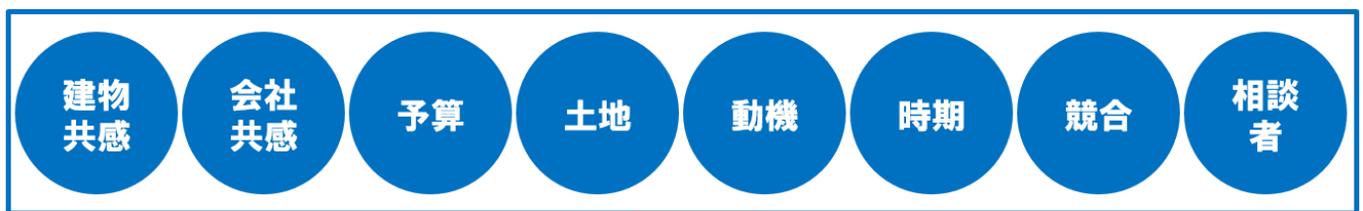
## あとは、**自社の性能の高さを**

## **どうすればお客様に伝えられるのか**

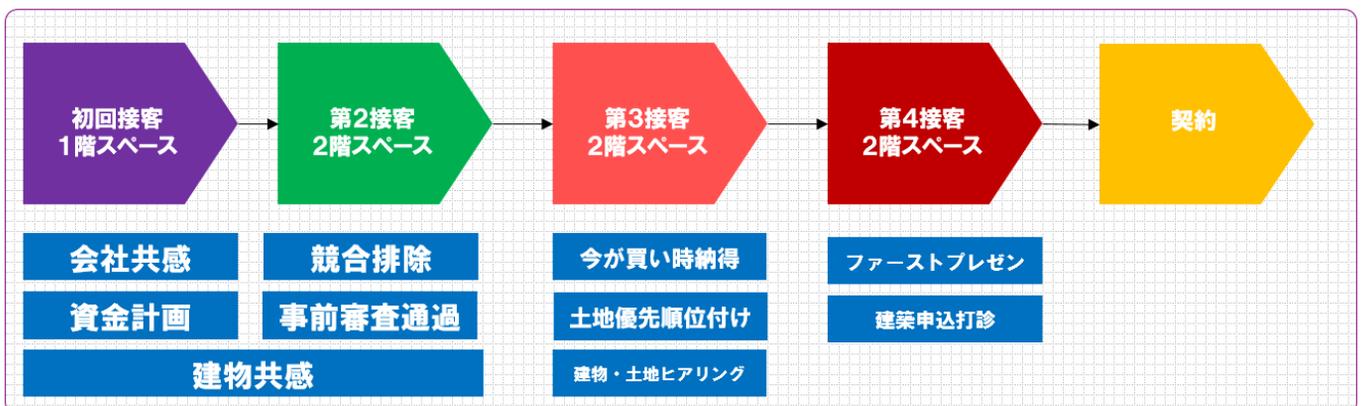
### この課題を解決できれば・・・

コンサルタントの方とどのような流れで接客を行えば、自社の性能の高さと価格がリーズナブルだということをお客様に伝えられるのかを相談させていただきました。

即日、お客様を決めきることがとても重要だと教授いただきました。今までは半年～1年ほどお客様の契約までかかっておりましたが、コンサルタントの方が提案してきたのは来場から月内契約の営業フローで、2回目の接客時点で「あなたの会社で建てたい」といわせるとのこと、私の中では信じられませんでした。



### ショールーム接客から契約までのSTEP



# 初回接客では、モデルハウス案内、 自社の家づくりの想い、商品説明、 圧倒的会社共感獲得します。

会社紹介動画を見せることで、自社の家づくりの想いを誰でも簡単に伝えることができます。また、モデルハウスはトリプルサッシ、高性能断熱材を使用し、圧倒的に他社よりも体感的な違いを感じていただき、またデザイン部分も過去入っていたフランチャイズのノウハウ等を活用し「ここに住みたい」といっていただくよう案内します。

そして、その後ZEHとは何なのか、自社の商品の性能部分の特徴をアプローチブックを用いてお客様にご説明します。

①会社紹介ムービー

②お客様ヒアリング

③モデルハウス案内

④自社商品説明

# 高性能モデルハウスが**大好評**！

社員の**自信**に満ちた顔とお客様の**笑顔**

を見て**高性能セミオーダー住宅を**

**拡大させることを決意!**

1棟目のモデルハウスにお客様を案内すると、寒い冬の時期でしたので、まず暖かさに驚かれました。「全然違う!」と。ある意味、性能値はしっかりと保っているのが当然ではあるのですが、実際にお客様から言われると嬉しいものです。しかも営業マンが自信を持って、お客様に提案をしている姿を見たときに、再度確信しました。

更に街かど展示場をオープンすると瞬く間にお客様が来店していただきましたので、更なる事業拡大をすることを決意しました!





# WEB・チラシでも、今まではとりあえず 集客をとるためのマイホームフェアばかり それを、**土地あり・メーカー客を集める** **タキナミ=高性能のブランディング**をした

家を真剣に考える**土日月** どうして日本の家は**低性能**のか?  
EcoSuma  
福井市新田塚  
2/22**±**23日 24日 10:00~17:00  
**土地あり・メーカー客**  
**を集める成功事例チラシ**  
月々4万円台から叶う **相談無料**  
高気密高断熱注文住宅  
EcoSuma エコスマって何?  
コンフォートな暮らしを実現する  
低価格のZEHスマートハウス  
家族時間を大切にする毎日の家事が楽になる家  
エアコン1台で家中快適  
モデルハウス **GRAND OPEN**  
7/27**±**・28日 10:00~17:00  
会場 福井市灯明寺1丁目11412-1  
QUOカード 2,000円分プレゼント  
タキナミのイベントは来場予約がオススメ!  
EcoSuma エコスマって何?  
0776-24-3540  
EcoSuma エコスマって何?  
0776-24-3540

EcoSuma  
高性能  
ハイアライン  
低価格  
ZEHスマートハウス  
福井市灯明寺1丁目11412-1  
**土地あり・メーカー客**  
**を集める成功事例HPの打ち出し**  
地元福井の家づくりを知り尽くした  
私たちだからこそのできる事  
加北に根ざした  
1年中快適に暮らす  
ための家づくり  
住まいの性能の違いで快適性や健康に  
大きな影響を与えるのをご存知ですか?  
ヒートショックで  
亡くなる方は...  
交通事故死者の...  
冬の自宅での  
死亡者数は  
病院の...  
アレルギーの原因の  
大半はダニです。  
その割合は...  
健康改善効果で  
医療費が  
30年間で...

高性能モデルハウスの影響により、タキナミ=高性能という認知がすぐに広まりました。ただ、それだけではなく集客部分でも「ただ安いですよ」「ただ高性能ですよ」というものではなく、「ZEH×お手頃価格」「ライフサイクルコスト」をメインにチラシ・HPの打ち出しも変えました。すると、思い通りメーカー客が毎月殺到。

そのうえ、高性能な家を今すぐに建てたいという土地あり客も自社指名で来場予約が入るようになったのです。営業力を強化せずとも勝手に決まるお客様の来場が増えたのも業績アップの要因ですね。

## **ZEH標準対応住宅商品のみで**

**2014年 年間12棟達成(完工)**

**2017年 年間24棟達成(完工)**

**2019年 年間31棟達成(完工)**

**受注棟数は1拠点でなんと  
60棟を超えました。**

**住宅業界全体が認める**

**全国No. 1のZEH・高性能住宅**

**先進ビルダーへ**

みなさまも、快適な家に住んで欲しいという想いとモデルハウスさえあれば劇的に変わります！是非、日本に高性能住宅を広めましょう。私達の使命は「いつまでも続く健康で快適な自分らしい笑顔ある暮らしを提供すること」です。その上で高性能住宅を多くのお客様に広めることはもちろん、地域に根差した活動を行い貢献し、また社員からも愛される会社を目指しております！



また業績が好調になり、ついに念願の、

# 大型体感型ショールーム

## 「住まいの体感ランド」

もオープンすることができました。

お客様をファン化させる

### 大型ショールーム立ち上げツール

お祝い！体感ランドがオープン!!  
声原街道沿いに体感型ショールーム & ユニクロ 福井灯明寺店 近く モデルハウス キッズコーナー  
子ども連れでも安心!!

見るだけ OK! 入場無料  
体感ランド  
グランドオープン  
2/2土・3日

豪華グランドオープンイベント開催!!

かっぱ空くし 1 ガラガラ抽選会  
有名掃除機 2 ホームベーカリー  
松阪牛 1万円相当 3 飲み物プレゼント  
USBメモリー 4  
お菓子箱詰めプレゼント 5  
お子様に大人気! 6  
お家帰る全員にプレゼント 7  
おうち探し大相談会

お越しください! タキナミの新ショールームへ!  
0776-24-3540

これを作ることにより多くの、土地あり・メーカー客が毎週殺到し、営業力を強化せずとも、ここを見せるだけで

「タキナミさんをお願いしたいです。」と土地も資金も問題がない即日決まるお客様が集まり、今では受注も安定しています。セミナー当日はショールームの作り方もお伝えさせていただきます。

# タキナミが価格競争をやめ 高性能住宅が どこよりも選ばれる会社になった 本当の理由は？

建売・マンション事業しかしたことの  
なかったタキナミ様がどこよりも地域の  
皆様に選んでいただける会社になったのは  
以下の4つの理由があります。



- ① **ZEH・高性能注文住宅専門  
へ業態の絞込み。**
- ② **大手ハウスメーカーの性能  
と同等以上の冠商品と  
低価格なZEH商品を開発。**
- ③ **健康と快適の暮らしへの  
共感を得る仕組みを構築。**
- ④ **ハウス・オブ・ザ・イヤー受賞等  
ZEH住宅No.1ブランドの確立。**

# セミナー当日はタキナミ様が利用している “そのまま使える”高性能セミオーダーツールを全て公開！！

## ●最先端性能体感展示場の建て方



他社ではまねできない、  
自社のファンにする超体感型モデルハウス

## ●性能体感ブースの作り方



他社を圧倒的に排除でき、  
即日、自社で建てたいといわれる性能体感ブース

## ●契約率20%をとれる営業ツール



未経験者でも性能共感を獲得できるトークマニュアル

## ●WEBからの名簿獲得をとる集客手法



見込み度の高い顧客だけを集めることができるWEB集客マニュアル

## ●インサイドセールストークスクリプト



誰でも資料請求からアポ率40%来場を獲得できるテレアポマニュアル

## ●全国最新成功チャシデータ



ハウスメーカー検討争を10組集めることができる47都道府県成功チャシ

## ●粗利30%獲得できる建物標準仕様

項目	仕様	項目	仕様
基礎	基礎断熱	基礎	基礎断熱
外壁	外断熱	外壁	外断熱
屋根	屋根断熱	屋根	屋根断熱
床	床断熱	床	床断熱
窓	断熱ペアガラス	窓	断熱ペアガラス
ドア	断熱ドア	ドア	断熱ドア
換気	2way換気	換気	2way換気
照明	省エネ照明	照明	省エネ照明
空調	省エネ空調	空調	省エネ空調
給排水	省エネ給排水	給排水	省エネ給排水
電気	省エネ電気	電気	省エネ電気
その他	省エネその他	その他	省エネその他

全国で粗利30%以上、Ua値0.5以下獲得できる標準仕様限定大公開

## ●大手ハウスメーカー性能比較表

メーカー	Ua値	断熱性能	省エネ性能	価格	特徴
パナソニック	0.5	高	高	高	省エネ性能
三菱	0.5	高	高	高	省エネ性能
積水	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高	高	省エネ性能
大塚	0.5	高	高	高	省エネ性能
住友	0.5	高	高	高	省エネ性能
東急	0.5	高	高		

そして地域一番店になったら大変な時期になっても、生き残れる。  
なにも県で一番にならなくても、地域の工務店は  
まず市で一番とか、ZEHで一番とか限られた範囲で  
一番になればいいんです。

デザインもいいでしょう。ローコストもいいでしょう。  
でも、断熱性能にこだわった住宅を建てたら長い間お客様に  
喜んでいただける。

本当に心からお客様に喜ばれて、  
自信を持っていく営業マンが目に見えてわかるんです。  
お客様にありがとう、ありがとうと感謝されて成長していく。  
そして、業績も上がってきます。

どこまでお役に立てるかわかりませんが、  
私が経験してきた住宅会社経営の中で学んだことが  
少しでも皆様の経営のヒントとなれば幸いです。  
先ほども上げましたが、モデルハウスとたった3坪のスペースさえ  
あれば劇的に現状が変わります。

4月17日(金)に東京にて参加・登壇させていただきますので、  
どうぞよろしくお願いたします。

すべての地域住宅会社経営者様へ

営業力強化せず契約率が5倍にアップ

# 土地あり・ハウスメーカー客 の来場予約が毎週殺到した! 「体感させるだけで決まる」 展示場&ショールーム戦略 (一日限り)のご案内

まず、本レポートを最後までお読みいただき、誠にありがとうございました。

住宅業界は10%増税を迎え、ローコストパワービルダーの土地仕入れ・建売販売強化の中、これまでの戦い方では勝ち残っていくことが難しくなり地域工務店にとっては「自社はどのように戦うべきか？」と各社方向性を模索していることと思います。

ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジーにおいて6年連続優秀賞を受賞した、タキナミ様はこういった時代において最も元気のある地域住宅会社の1つです。

創業の地、福井県福井市から始まり「ZEH高性能住宅の注文住宅」のみで2019年は1拠点年間50棟以上の受注を達成しました。そんなタキナミ様を率いる瀧波社長も、過去に船井総研のセミナーに参加していただいたことがきっかけでした。

皆様にとって、大変貴重な一日になると思います。

さらに、今回は全国でZEH・高性能ビジネスモデルで持続的&圧倒的業績アップを実現している会社様の明日から使える成功事例・ノウハウについてもたっぷりご紹介させていただきます。

本セミナーで学べることのほんの一部を次のページにまとめてみました。

# ZEH・高性能住宅で安定的かつ確実に業績を伸ばすための最新事例 **9**つのポイント

## 1 ZEH新商品

高性能を維持しながら  
**家賃並み低価格**  
**30%粗利**を実現する  
ZEHコンパクトハウス

## 2 ZEHターゲット集客

[ZEH]を訴求しないのが最大のポイント!  
**ZEHに共感する客層が**  
**月20組以上来場!**  
暮らし体感フェア&  
健康セミナーイベント事例

## 3 ZEH・高性能住宅 共感営業①

年間 **20棟**売った  
**スーパー営業マン**が  
「健康と快適の暮らし」への  
**共感を獲得する**  
トーク・ツール

## 4 ZEH・高性能住宅 共感営業②

「住宅ローン+光熱費-売電収入」  
ライフサイクルコスト営業で  
**未経験営業でも**  
**年間8棟以上売った**  
ハウスメーカー・建売に勝つ営業手法!

## 5 ZEH移動式展示場

HEAT20クラスの断熱性能で  
「体感しただけで」決まる  
**契約率15%超えの**  
**体感型ZEHモデルハウス**

## 6 ZEHショールーム

良い家なのに売れないから  
脱した「強みが驚くほど伝わる」  
**ZEH構造模型**  
**ショールーム**

## 7 来店型スマホサイト

高性能住宅客層はスマホで来店する!  
性能の高さを  
**WEBで共感させる**  
**性能比較コンテンツ**

## 8 土地提案営業

土地が高いエリアでもZEHは売れる!  
「**土地があれば…**」を脱する  
**ZEH住宅専門の土地案内の**  
**仕掛けと優先順位ヒアリング**

## 9 紹介営業強化

**顧客満足度が高い**から  
**口コミを生む!**  
**紹介受注30%超えの**  
**光熱費コンテスト**

いかがでしょうか?これら項目に1つでも関心を持たれた方は今すぐ手帳を開き4月17日(金)の東京会場でのセミナー日程を確保頂ければと思います。

以下にあてはまる経営者様は**今回のセミナーへのご参加**をオススメします。

地域密着で安定・  
着実に業績を  
伸ばしていきたい

ZEH住宅を扱って  
いるがあまりうまく  
いっていない

大手ハウスメーカー・  
ローコスト建売と競合  
して負けることが多い

自社に明確な商品が  
ない・加盟FC商品  
がうまくいっていない

新規集客が以前  
よりも落ちている  
その理由がわからない

増税後の打つ手を  
模索している  
どうすべきか迷っている

最後までレポートをお読み頂き、誠にありがとうございます。全国各地で日々ご活躍をされている皆様にお会いできることを楽しみにしております。