

コロナ禍で過去最高受注更新の注文住宅ビジネス

日程

オンライン
2020年

11月17日(火)・12月1日(火)

13:00~16:30
[ログイン開始 12:30~]

会場

オンライン
開催

講座内容	
第1講座 13:00 ~ 14:15	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、コロナ禍でも半年間で200組集客し35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？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 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
第2講座 14:35 ~ 15:15	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。
第3講座 15:15 ~ 16:00	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、WEB、SNS、今の時代に活用すべき媒体とは？ セミナー内容② つ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 定額デザイン住宅グループ 定額デザイン住宅チーム 山下 紘平 慶応義塾大学卒業後、大手ハウスメーカーの営業職を経て船井総研に入社。以後住宅業界を中心にコンサルティングに従事する。自身の営業経験を活かしたノウハウを武器に、クライアントの若手営業マンの育成の実績を持つ。現場での営業経験を持つコンサルタント。
第4講座 16:00 ~ 16:30	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 定額デザイン住宅グループ マネージャー 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性に強みを持つ。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1番店まで、お客様に最適な提案ができる。

コロナ禍でも1拠点で『社員を増やさず』

過去最高受注更新中

2020年
11/17(火)
12/1(火)
オンライン開催

オプトホーム株式会社が
コロナ禍真っ只中の2020年3月から半年で
過去最高の実績を上げた高生産性システム公開

新規集客 **280組** (前年比**144%UP↑**)

契約棟数 **34棟** (前年比**118%UP↑**)

平均契約率 **15%** (前年比**130%UP↑**)

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

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

お申し込みはこちらからお願いいたします

右記のQRコードを読み取り頂き、WEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

WEBページにはもっと詳しい内容と特典がついておりますので、ぜひご覧ください。

船井総研 定額制

検索

オンライン開催

2020年11月17日(火)
お申込締切日 11月13日(金)

2020年12月1日(火)
お申込締切日 11月27日(金)

受講料

一般 税抜 30,000円(税込 33,000円) / 一名様

会員 税抜 24,000円(税込 26,400円) / 一名様

QRコード

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

コロナ禍で過去最高受注更新の注文住宅ビジネス お問い合わせNo.S065883

オンライン開催:2020年11月17日(火)・12月1日(火)

主催: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

TEL.0120-964-000 平日/9:30~17:30

お申し込みに関するお問い合わせ:指田 内容に関するお問い合わせ:山下

WEBページからもセミナー情報をご覧いただけます。

QRコード

065883

大公開

コロナ禍でも**過去最高受注**を更新した**成功の秘訣**を

なぜコロナ禍でも安定して**集客・受注**ができたのか？

住宅会社・工務店が**絶対に実行すべき**”5つの**戦略**”

戦略1 コロナ禍でも安定して30組集客できる **ターゲット集客**

ポスティングチラシ、Google広告、Instagram広告などの媒体を使用したメディアミックス戦略で、デザイン注文住宅を検討している顧客にターゲットを絞り込み、見込み度の高い顧客を月間平均30組来場を獲得する。



戦略2 コロナ禍でも**集客1.5倍**に増加する秘訣 **Instagramの強化**



今話題のInstagram活用で月間来場者数昨対比1.5倍になる日常投稿の方法や毎日ストーリーとフィードを3回投稿することで住宅業界でも圧倒的な人気アカウントの運用に至る。

戦略3 ホームページへの**訪問者数・反響数アップ** **最新WEBマーケティング**



最新のWEB広告を活用し、ホームページやランディングページへの訪問者数をアップし、お客様の見込み度を高め、反響につながるためのホームページ・ランディングページのページ構成や人気の施工事例を駆使したマーケティングで安定集客ができる。

戦略4 業界未経験の女性営業が**2年目で8棟受注**できる **プラン提案不要の営業手法**



プランを描かずに初回接客からたった3回で契約が決まる驚きの営業手法をご紹介します。業界未経験の女性が2年目で年間受注8棟の営業手法をご紹介します。

戦略5 接客ツールの活用で **新人でも簡単にできる接客方法**



資金計画や土地提案など新人には難しい接客も接客ツールを使用して新人営業でも受注できる驚異の接客の仕組みをご紹介します。

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

- ✓ コロナ前は見学会を開催すれば軽く30組の来場があったが、今ではお金と時間をかけても1イベント5組も来なくなってしまった
- ✓ コロナの中、時間と人員のとられたチラシでの集客に限界を感じているが、WEB広告に手を出すのはハードルが高い
- ✓ コロナでWEB・SNSの広告を自社でも開始したが、集客があがらない
- ✓ WEB相談などでコロナ対策をした接客をしても「コロナなので...」とアポが切れてしまい、次回アポがとれない
- ✓ 営業マンの「コロナで商談が止まった」の言い訳に対して、打つ手がなく受注が思うように上がらない