

屋根屋・瓦屋の経営者向け

材料値上り・元請の価格交渉にうんざりしている経営者必見

下請の屋根屋が元請化

取り組み1年で
売上2億

粗利率

業界平均
3倍
45% 達成

実践したことは4っだけです

- ✓ 屋根・外装専門ショールームのオープン
- ✓ 「防災」をテーマとしたチラシ作成
- ✓ 工事の概要化とマニュアル整備
- ✓ 脱・新築下請

その結果

生産性 …… 2.1倍

営業利益 …… 1.7倍



株式会社根本総業
代表取締役

根本 裕士氏

売れまくる会社に変身した
根本総業が行なったこととは!?

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

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

屋根を強みとした外装専門店業績アップセミナー

今すぐスマホでチェック!

お問い合わせNo. S094577

オンライン開催

2023年

1月26日(木)・31日(火)・2月4日(土)

13:00~16:30
(ログイン開始 12:30より)

船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

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

Webからセミナー情報をご閲覧いただけます。



表紙

はじめに

屋根工事会社 経営者の皆様へ

はじめまして。株式会社船井総合研究所にて屋根工事業界のコンサルティングを担当させていただいております、久保秋裕と申します。まずは本レポートをお手に取っていただいたことを感謝申し上げます。近年、屋根業界では下記のような状況が続いております。

- ☑円安により、**屋根材の原価が高騰している**
- ☑リフォーム市場拡大により、**リフォーム市場は好調、新築住宅市場はさらに市場縮小**
- ☑インボイス制度を控え、**さらなる職人不足に**
- ☑**屋根リフォームの元請化に参入する他業界企業の増加**

しかし！

こうした先行きが不安な状況下でも下記のような成果をあげられている会社がございます。

- ☑**店舗出店初年度で売上2億円達成**
- ☑**Web・チラシによる自社集客数35件/月で脱・新築下請**
- ☑**工事の概要化とマニュアル整備で生産性2.1倍**
- ☑**元請比率の増加により業界平均3倍の粗利率45%達成**

業績を伸ばされていらっしゃる会社と、先述のような負の外部状況に悩まされている会社の違いは何なのでしょう。

答えは「最新情報の仕入れと時流適応しているかどうか」だけです。今回の屋根を強みとした外装専門店業績アップセミナーでは、元請化に取り組み、業績を伸ばし続けられている会社の事例を基に、最新情報と経営指標をお伝えさせていただきます。

また、時流適応した経営戦略で業績を大きく伸ばされている、地域一番店の具体的で実践的な取り組みを共有させていただきたいと考えております。本レポートを最後までご拝読いただき、是非セミナーにご参加下さいませ。皆様の経営にお役立ていただけますと幸甚です。

株式会社船井総合研究所 DXコンストラクショングループ
久保秋裕

特別ゲスト

株式会社根本総業のご紹介

元請化1年目で、

売上

2億円 ↑

粗利率

45% ↑



下請時代は地元のリフォーム会社さんに頼みこんで
仕事を振ってもらっていましたが、
今は**自社で集客・営業・施工**を完結することで
安定的に**売上・粗利**を獲得できています！



代表取締役
根本裕士氏

会社概要

- ◆社名：株式会社根本総業
- ◆本社所在地：茨城県行方市四鹿11
- ◆ショールーム所在地：茨城県神栖市神栖1丁目4-10
- ◆設立：2010年（平成22年）6月
- ◆事業内容：屋根工事全般、外壁・屋根塗装工事
雨樋工事、建築板金工事

元請化しよう！と意気込んだものの、 何から手を付けていいのか...



いざ元請化をしたいと思っても、初めは何から手を付けていいのかわかりませんでした。見よう見まねでチラシを配布したり、Webを作成したりしました。チラシを配布するにしても「いつ・どんなものを・どれくらい」配布したら良いのか適正値がわかりませんでした。徐々に案件を獲得できるようになり、ようやく自社集客を実施できるようになりました。

また社長である私だけでなく、従業員でも売れる仕組みと業績を伸ばす方法を模索する中で、ノウハウが知りたくてさまざまなことを試しました。試行錯誤する中で、意外に簡単に元請の屋根工事で業績を伸ばせそうだと感じました。

株式会社根本総業の業績向上の歩み

下請職人時代

月により案件数にばらつきがあり、どうしても案件数が不足している時は**地元の工務店やリフォーム会社に頼みこんで仕事をもらっていました。**



屋根を中心とした元請化

屋根工事を中心にHPやチラシにおいて自社集客を開始しました。最初は何を基準にすればいいのか全くわかりませんでした。何とか下請時代よりは**安定的な売上を上げられるようになりました。**



屋根事業のシェア拡大につき、屋根工事×外壁塗装専門店の立ち上げ

屋根工事の元請集客ができるようになり、より会社の売り上げを拡大するために店舗をオープンしました！**実際にオープンイベントでは54組の集客**ができました！



元請化して気づいた自社集客の重要さ！

契約率50%・粗利率45%を達成!

初めはうまくいくかどうかはわかりませんでしたでしたが、失敗してもまた下請工事の売上を伸ばしていけばよいと考え、早速取り組みました。いざ元請屋根工事に取り組んでみると、お客様の問合せがすぐに来て業績が伸びていくという手応えを感じました。



元請型にモデルチェンジをして集客面における最も大きな変化は、お客様の工事に対する温度感です。昔から活用していたポータルサイト(案件紹介サイト)などは、屋根の工事を検討していないお客様にご提案をしないといけなかったり、品質は気にしないお客様が多く、営業に苦戦することもありました。しかし、元請型では屋根工事を希望している温度感の高いお客様からのお問い合わせをいただき、私以外の従業員でも簡単に成約することができました。

営業の仕組化・進捗会議の実施

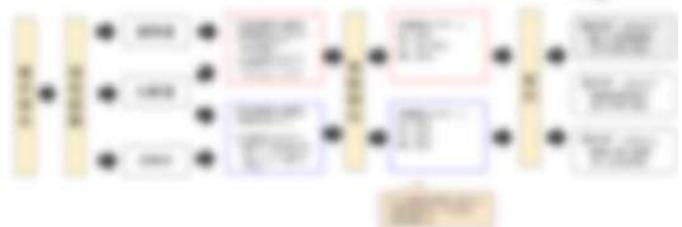
業界・営業未経験でも半年以内に500万円/月売るためのフロー整備



社長・営業担当者間で毎週の進捗を確認する会議を実施。業界・営業未経験者で入社半年で月500万円の売り上げを上げられるように急速成長している。

毎月の取り組みを振り返るための確認シート

予算帯別にお客様毎への対応フロー整備



地域のお客様のニーズによりそった専門チラシ

年間平均反響率1/9,523！月20件集客獲得！

毎月平均約15万部のチラシ配布により約20件の集客を獲得。商圏の特性上年配からのお問い合わせが多い地域となっているため、住宅の資産価値を重視したキャッチフレーズの組み込みを実施、また競合他社に対して自社の強みである商品数を訴求することにより安定した反響を獲得することができている。

実際のチラシサンプル



秘

**チラシコンテンツのポイント・実際のサンプルは
セミナー当日お話しします！**

3分間 紙上コンサルティング

担当コンサルタントより



株式会社船井総合研究所
外装ビジネスグループ
チーフコンサルタント
伊藤遥己

ここまで株式会社根本総業代表取締役
根本裕一氏の取り組み、成功事例企業
レポートをお読みいただきましたがい
かがでしょうか。私、株式会社船井総
合研究所 塗装ビジネスグループ
チーフコンサルタント 伊藤遥己（い
とうはるき）と申します。

株式会社根本総業をはじめ、現在全
国で屋根工事業を行なっている会社
の皆様へ「元請屋根工事」を通じて、
業績アップのお手伝いをさせていただ
いております。
株式会社根本総業が実践されている、
元請屋根工事業の業績アップについて、
解説させていただきます。

そもそもなぜ元請屋根工事モデルを立ち上げたのか!

株式会社根本総業は、下請時代も順調に売り上げを伸ばされていま
した。しかし、そこから元請屋根工事モデルに転換されました。そ
れは当時に、下記のような明確なお悩みがあったからです。

下請時代の主なお悩み

- ☑ どれだけ頑張っても利益がでず、儲からない...
- ☑ ハウスメーカーや不動産業者からの案件に依存...
- ☑ 集客をポータルサイトに依存していた...
- ☑ 元請に依存しており、毎月安定した仕事がない...
- ☑ 営業の仕組み化ができておらず、社員が成長しない...

元請屋根工事業 業績アップ手法

元請屋根工事業界に参入する 不安を抱えながら大きな決断！

株式会社根本総業は先述したお悩みがあったので、元請屋根工事モデルへの参入を試みました。

取り組む際には、下記のような不安がありました。

元請化する際の不安

- ☑お客様からの**直接問い合わせが本当に来るのか不安**
- ☑反響があっても、**営業のやり方がわからないから契約できるか不安**
- ☑**クレームなどの手間ばかりが増えて儲からない不安**

しかし、より売上を伸ばして利益を出すためにも元請型モデルの付加を行ないました。元請化する際のポイントを、株式会社根本総業の事例をベースにお伝えさせていただきます。元請の屋根工事モデルに取り組むうえで、最も重要な戦略がとにかく屋根に専門特化させるブランディングです。

	一般的リフォームモデル	一般的塗装モデル	船井流屋根ビジネスモデル
業態	総合リフォーム	塗装のみの取り扱い	屋根・外壁リフォーム専門特化
商品	各種オーダーメイド商品	外壁塗装・屋根塗装	屋根カバー・屋根葺き替え
集客	訪問販売やOB客メイン	訪問販売やOB・紹介がメイン	屋根専門チラシ・Web・店舗
店舗	事務所	事務所	屋根リフォーム体感型SR
営業	属人的営業	属人的営業	標準化マニュアル営業
収益	粗利率30%前後	粗利率35~37%	粗利率40%
商圏	商圏発想なし	商圏発想なし	1拠点50万人

他リフォーム店のような「なんでも屋さん」でなく、
商品に特化した集客・営業を行なう。

元請屋根工事業 業績アップ手法

販促投資を行なっても儲かる 事業シミュレーション

元請化するためには、自社集客するための販促投資が欠かせません。株式会社根本総業もはじめは、販促への投資を躊躇されることもあったそうです。ただ、販促費を使って問い合わせを取りに行かなければ、勝手にお客様からの反響が伸びることはありません。

積極的に投資を行なっても儲かるシミュレーションを
仕組みで解決し、株式会社根本総業は業績を伸ばされています。

1店舗あたり損益計算書（初年度）

(単位：万円)

項目	月間数値	年間数値	対粗利高比率	備考	
売上高	833	10,000			
営業1人当たりの売上高	417	5,000			
粗利高	333	4,000		粗利率40%で計算	
販 管 費	人件費	92	1,104	27% 営業33.5万円/月×1.2(法定福利費として) 営業33.5万円/月×1.2(法定福利費として) 事務10万円/月×1.2(法定福利費として)	
	広告宣伝費	75	900	15%	
	地代家賃	25	300	8%	
	出店経費仮償却	25	300	8%	900万円を3年で償却すると仮定する ※初期費用75万円・外看板100万円・立て看板100万円 内装費用300万円・各種設備100万円・家模型50万円 野点看板150万円・その他経費25万円
	その他経費	72	864	22%	
営業利益額	44	532			
営業利益率	5%	5%			

月商800万円 = 見積件数7件 × 契約率60% × 平均客単価180万円

年間売上1億円以上を目指す場合、目安として年間の広告宣伝費を900万円はかけていかななくてはなりません。「高い！」と感じるかもしれませんが、その投資から売上1億円・粗利4,000万円を生み出すことができるので、自社職人・または協力業者で施工班を確保することで工事を回すことができれば順調に儲けを出しながら、業績を伸ばしていくことができます。

元請屋根工事業 業績アップ手法

元請化で業績を上げるには 何よりも集客が一番重要!

デジタル×アナログの複合型集客戦略



元請特化型Web戦略

Webで
40件/月!



屋根の工事を元請で集客するのに特化したページ・コンテンツ構成の自社HP。SEO対策・広告出稿によりWebから最大40件/月の集客を獲得!

地域密着型チラシ戦略

成約率60%
の集客媒体



自社の商圈に絞った地域特化型チラシの配布により、案件の獲得だけでなく工事の必要性の認知拡大・自社ブランディングにつなげていく。

元請屋根工事業 業績アップ手法

契約率50%を達成する営業フローと営業ツールとは？ 業界未経験者でも売れる仕組みを大公開！

株式会社根本総業も集客が伸びるようになってからは、営業の面で課題に直面しました。社長は現場知識も営業ノウハウもあり、お客様に対して伝えなくてはならない内容を把握していましたが、従業員に教えることがなかなかできませんでした。このまま自分一人の売上では限界があると感じ、営業の仕組み化に取り組みられました。

必須トークを落とし込んだ“営業仕組化”ツール



根本総業の経営理念

～ 代表挨拶 ～

はじめまして。代表の根本 裕士です。創業15年、約100名で営業しております。現在は、1000名以上の社員で、屋根工事業、外壁塗装事業、住宅設備事業の3つの事業で展開しております。営業の現場は、お客様と直接接する機会が多い職種です。お客様に喜んでもらうためには、丁寧な接客と、高い技術力が不可欠です。また、現場での安全確保も重要な役割です。根本総業は、お客様に最高のサービスを提供するために、常に最新の技術と知識を習得し、現場での実践を通じて、お客様の満足度を高めることを目指しています。根本総業の経営理念は、お客様への誠意と、高い技術力の向上です。根本総業の経営理念は、お客様への誠意と、高い技術力の向上です。

根本 裕士

雨漏りの最後の苦“ルーフィング”

ルーフィングが屋根より約4倍重く強いと聞いて、ルーフィングは、屋根材の下に敷く防水層です。雨漏り防止の重要な役割を果たします。また、屋根材の劣化を防ぐ効果もあります。根本総業は、最新のルーフィング材を採用し、お客様の屋根をしっかりと保護いたします。

屋根工事とは？

屋根カバー工法
既存の屋根をそのまま取り替えず、新しい屋根材を敷き替える工法です。工期が短く、騒音も少ないのが特徴です。また、既存の屋根材の劣化を防ぐ効果もあります。

屋根葺き替え工法
既存の屋根材を完全に撤去し、新しい屋根材を敷き替える工法です。耐久性が高く、長寿命が期待できます。また、屋根の構造を確認できるのがメリットです。



住宅系の営業は未経験でしたが、ツール・仕組みの活用により**入社半年経った今では安定して500万/月の売上を達成**しています！
株式会社根本総業 営業担当 鶴見様

新人でも！契約率50%を達成するための営業フロー



特に重要なのは初回訪問フェーズ。後に記載する7つの阻害要因を解消し、仮クロージング(お客様のご要望が叶えば次回クロージング時にご契約いただく口頭内諾)まで移行する必要があります。初回訪問で営業が8割決まると言っても過言ではない。すなわち、ただ実測にいくだけの営業マンとお客様のニーズ・お悩みを初回訪問でヒアリングできる営業マンでは大きな差が開くこととなる。

※上記数値は営業マン1人当たりの目標値

緊急

忙しい方向け！元請屋根工事のメリット3選

本レポートのまとめ

その1 競合乱立前の店舗出店による地域一番店ブランドの確立

“屋根リフォーム専門店”を謳っている企業は少なく、リフォーム店・塗装店と比較し、競合が乱立していない。そのため、ライフサイクルが進行する前に店舗を出店し、認知を獲得することで地域一番店シェアを確立できる。



その2 元請集客により売上の安定・平均粗利率45%

チラシ・Webを活用した、デジタル×アナログの複合型販促戦略により、毎月安定的な集客を獲得。自社における集客数が安定することにより売上が安定するだけでなく、高粗利にて受注が可能になっている。



その3 営業・業界未経験者でも契約率50%

営業フローの明確化、およびフローごとにお客様へのご説明が必要なトークをツールとして落とし込むことにより、会社全体の営業を仕組化。社長以外の従業員でも契約率50%の達成が可能に！



失敗しない、屋根工事・外壁塗装をする前に読む本

株式会社 根本組

～代表挨拶～

お客様へ

屋根工事・外壁塗装の重要性

屋根は家の命

外壁は家の顔

屋根・外壁の劣化は雨漏りや水害の原因となり、また見た目が悪くなるだけでなく、健康被害の原因にもなります。屋根・外壁のメンテナンスは、家の寿命を延ばすだけでなく、健康を守るための大切な投資です。

屋根・外壁の劣化は雨漏りや水害の原因となり、また見た目が悪くなるだけでなく、健康被害の原因にもなります。屋根・外壁のメンテナンスは、家の寿命を延ばすだけでなく、健康を守るための大切な投資です。

～さあ、取り組むなら今だ！～ 元請屋根ビジネスの極意

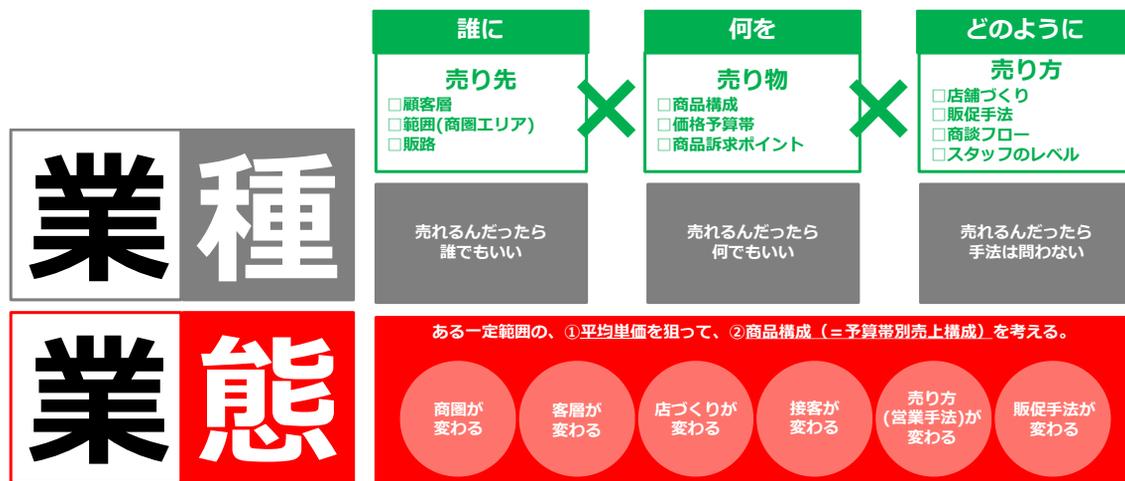


株式会社船井総合研究所
DXコンストラクショングループ
久保 秋裕

皆様、ここまでお読みいただき誠にありがとうございます。先ほどまでの株式会社根本総業の取り組みはいかがでしたでしょうか？屋根工事の元請化における、安定した自社集客および営業の仕組化により初年度より売上2億円、粗利率45%を達成されているポイントは**上手くいっている会社の取り組みをベンチマークしている点**です。そして、**スピード感を持ってすぐに取り組んでいます**。下記は、自社の屋根という商品をどのようなお客様に届け

るか？を示したものです。リフォーム店や塗装店が「ついでに」屋根を扱っても、上手くいかせることは難しいことがわかります。そして、前述の企業がどのような取り組みをおこなって成果を出しているのか？をより詳細にお伝えさせていただきます。

皆様とお会いできますことを楽しみにしております。



屋根工事業 × 元請で 成功企業が全国各地で続出中！

栃木県宇都宮市 株式会社住泰

元板金職人の社長が
4年で年商8億円を達成！



代表取締役
千葉 猛氏

本格的に元請屋根工事業に参入し、早いもので4年が経ちました。現状は3店舗で年商8億円まで業績をのぼすことができました。屋根は競合が少なく、相見積もりの多い宇都宮でも、有効な差別化になると考えております。



京都府宇治市 まるかさ株式会社

屋根工事専門ショールームの
OPENでイベント集客数82組！



代表取締役
笠原 亨氏

屋根の施工店として18年前に創業。もともと会社の売上はBtoBの下請工事が100%でした。しかし、工事の量や粗利率がどんどん下がっており、このままではマズいと思いBtoCに参入しました。オープンイベントでは82組ものお客様にお集まりいただき、いいスタートとなりました。今後も経営理念である「暮らしに役立つ家づくり業」をお客様に提案し続けます。



岐阜県岐阜市 日本いぶし瓦株式会社

屋根リフォーム専門店
オープンで初年度1.6億円受注



代表取締役社長
野々村 将任氏

岐阜市に屋根リフォーム専門ショールームをOPENしました。オープン初年度から、まさか1.6億円も受注できるとは思いませんでした。業界的にも「屋根リフォーム専門店」は無く本当に来るのか？不安ではありましたが、取り組んで良かったと本当に思っています。



広島県広島市 株式会社ニムラ

元“瓦職人”の強みを活かし、 広島市内に2店舗展開



代表取締役
二村 隆信氏

弊社は、広島県広島市内に屋根リフォーム専門家を4店舗構えており、地域密着で経営を行なっております。

もともと瓦職人であった経歴と強みを活かし、他社と差別化を図ることで粗利率40%を達成できるビジネスにしております。今後も、年商30億円に向けて、日々経営に励んでまいります。



三重県津市 情熱リノベーション株式会社

屋根元請で年商1.5億円 粗利率は驚異の48%



代表取締役
小河 光司氏

高校を卒業して18歳の時に地元の瓦店に就職した事をきっかけに職人の世界へ。資格取得をきっかけに、勤めていた会社を辞め独立。独立後10年目となる平成26年に法人を設立。こだわりのホームページによるWeb集客を強みに、7期目となる前期は年商約1.5億円で着地。

粗利率は45%~48%となっている。



参加者の声

成功している屋根工事会社のショールームを見て、質問できることはとても参考になります。



実際に元請で営業している姿を見ることができ貴重な機会でした。資料も実践的で、明日から使える内容でした。



ホームページ集客もわかりやすく、解説がありました。良かったです。



頑張っている屋根屋さんの事例を聞いて良かったです。



職人不足に対するさまざまな経営者の考えを知ることが出来た。



屋根を強みとした外装専門店業績アップセミナー当日のプログラム

講座	セミナー内容	
第1講座 13:00 ~ 13:50	3年で年商2.7億円を達成する 元請屋根リフォームビジネスモデル	 株式会社船井総合研究所 DXコンストラクショングループ 久保 秋裕
	ポイント 元請屋根リフォームの新規参入・活性化において、マーケティング・セールスの観点からどのようにビジネスモデルを深耕していくかを、最新時流と共に解説いたします。	
第2講座 14:00 ~ 15:00	特別ゲスト講座 元請に変身！ 出店初年度で売上2億を達成できた理由	 株式会社根本総業 代表取締役 根本 裕士氏
	ポイント 立ち上げ初年度売上2億円！粗利率45%達成！ 特別講師として、初年度から屋根を強みとして2億円を目指す根本総業の取り組みをお話しいたします。	
第3講座 15:10 ~ 16:00	完全自社集客で35件/月の案件を獲得するためのポイント	 株式会社船井総合研究所 外装ビジネスグループ 川口 慶
	ポイント 事業の柱となる集客をどのように確立していくか、成果を出していくかを最新のデジタルマーケティングを中心にお話しいたします。	
第4講座 16:00 ~ 16:30	まとめ講座	 株式会社船井総合研究所 DXコンストラクショングループ マネージャー 中嶋 翔一
	ポイント セミナー講座の内容をどう自社に落とし込んでいくか・活用していくかのポイントをお伝えいたします。	

開催要項

※ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

日時・会場 オンライン 開催	第1日程	2023年 1月26日 (木)	お申込み期限	1月22日(日)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30	ログイン開始 12:30より
	第2日程	2023年 1月31日 (火)	お申込み期限	1月27日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30	ログイン開始 12:30より
	第3日程	2023年 2月 4日 (土)	お申込み期限	1月31日(火)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30	ログイン開始 12:30より
	※本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。 ※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索 ※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。					

受講料	一般 価格	税抜 10,000円 (税込 11,000円)/1名様
	会員 価格	税抜 8,000円 (税込 8,800円)/1名様
●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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みに適用となります。		

お問い合わせ先

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

TEL : 0120-964-000(平日9:30~17:30)

■申込みに関するお問い合わせ: 横田 ■内容に関するお問い合わせ: 中嶋

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水) 正午~2023年1月5日(木)まで
 ※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

Webで申し込み

右記のQRコードを読み取っていただきWebページよりお申し込みくださいませ。

船井総研 094577



屋根工事業を営む経営者の皆様へ

初めまして。株式会社船井総合研究所の久保秋裕（クボアキヒロ）と申します。
突然ですが、ご紹介したいセミナーがあり、DMを送付させていただきました。

それは、「**屋根を強みとした外装専門店業績アップセミナー**」です。屋根リフォーム業界において特に元請集客戦略が優れていらっしゃる企業をご紹介いたします。マーケティングにおける集客から営業面で貴社の課題解決の一助になれば幸甚です。

今回は弊社が厳選させていただいた、DMを受け取られた企業の経営者の皆様・経営幹部の皆様を限定でご招待させていただきます。

当日の講座では屋根リフォームの集客において Web、チラシにて成果をあげられていらっしゃる企業の取り組みをご紹介させていただきます。
お忙しいとは思いますが、ぜひご参加ください。

文章で伝えることが難しいですが、実際の写真等は同封の DM でも公開しておりますので、ぜひご覧ください。

【日時】

日程①：2023年1月26日（木）13：00～16：30（ログイン開始12：30～）

日程②：2023年1月31日（火）13：00～16：30（ログイン開始12：30～）

日程③：2023年2月4日（土）13：00～16：30（ログイン開始12：30～）

※全日程とも内容は同じです。ご都合よい日程をお選びください。

【開催】 Zoom を使ったオンライン開催

【料金】 一般価格：税抜 10,000 円（税込 11,000 円）/1 名様

会員価格：税抜 8,000 円（税込 8,800 円）/1 名様

【お申込み方法】 DM 記載の QR コードよりお気軽にお申込みください！

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
久保秋裕