

新しい収益の柱をお探しの年間50棟以上の住宅会社 必見!

1日限定開催来場型セミナー

今の人員・組織・拠点のままで営業利益を出せる、“圧倒的に立ち上げやすい” 自社施工物件の新築+外構のセット受注ビジネスモデルがオススメです。

外構のセット受注ビジネスモデルの収益イメージ

外構受注
1棟あたり売上

粗利率

外構受注
1件あたり利益

年間
注文住宅受注
件数

年間営業利益

$$200\text{万円} \times 20\% = 40\text{万円} \times 50 = 2,000\text{万円}$$

新築+外構のセット受注ビジネスモデルがオススメな3つの理由

- 1 自社の新築案件がそのまま案件になるため
新規集客コストがかからない
- 2 暮らしのトータル提案で新しい付加価値を付加して
お客様満足度アップ
- 3 店舗を出店するリスクがないため
ローリスクで取り組むことができる

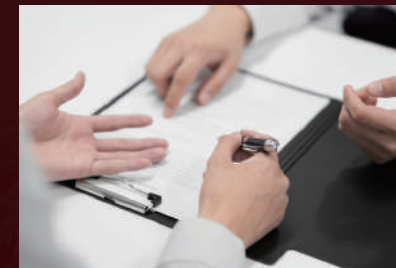
ただ…新築のお客様の外構工事を自社で行うことに対して、
このようなイメージをお持ちではありませんか?

- ☑ 外構提案の営業のフローやツールなどの仕組みがない…
- ☑ 外構提案の見積もり・金額提示などの仕組みがない…
- ☑ 施工を行う職人がいない…
- ☑ 顧客管理の仕組みが整っていない…
- ☑ 外構案件を自社で設計する仕組みがない…
- ☑ 外構商材の仕入れルートがない…



住宅会社が外構工事をセット受注するための
3つのポイントを徹底解説いたします!

①DXを活用した
外構プランの規格化、
フィッティングの簡単仕組み化



システムを活用し外構工事の提案を規格化することで社内に専門のノウハウがない状態でも受注を可能にする。

②住宅営業マンでも
すぐ身につく外構受注提案の
マニュアル化



外構提案が未経験の営業マンでも売れるツール・トークマニュアルを整備することで既存の営業体制で受注を可能にする。

③他社と差別化を図る
VR・ARを活用した
庭の付加価値提案



お客様に提出するプランニングにおいて、最新CADシステムを用いて素早く正確に提案を行う。

【ゲスト講師のご紹介】

顧客満足度の向上&収益性を高める最新ビジネスモデルについて
最大手エクステリアメーカー“タカショー”が徹底解説。

日本のガーデニング産業を文化型・健康産業へ提唱し、タカショーをトップメーカーへと成長させる。本セミナーでは、住宅会社向けにガーデン・エクステリア業界の最新動向と市場性について、そして住宅と庭が単体ではなく、調和し一体となった「空間提案」という考え方についてお話いたします。住宅会社がゼロから外構事業を収益化させて、地域でのシェアアップ・持続的な業績アップを実現するためのノウハウを大公開。

リアルな成功のポイントや事業立ち上げに掛かる費用などの詳細は
当日のセミナーにてお伝えいたします!