

工務店経営者・営業幹部限定セミナー

先着
30名様
限定!

5月14日(土)緊急開催決定!

弱者必勝の小さな工務店の販売力強化セミナー!

小さな会社 繁盛店の法則

～なぜあの工務店(リフォーム会社)は狭い地域で儲けているのか?～

「小さな会社 繁盛店の法則」 / 「お問合せがくるホームページの10のポイント」

講師:佐藤元相

講師:水間祐平

工務店経営者の方から「朝は早くから、夜は遅くまで頑張っているのに、なぜうちの会社は儲からないのか?」という相談が増えています。

一体なにが悪いのでしょうか?儲かる経営のやり方を知らないからなのです。

小さな工務店の業績は99%社長の経営能力で決まります。社長が儲かる経営のやり方を理解すれば利益性は必ずよくなるのです。そこで今回は経営で儲かる考え方を学び、小さな会社の成功事例から知識を理解し、参加者同士で共有し原理原則を深めていきます。

今回のセミナーでは、なぜ会社の業績が良くならないのか?儲かる経営の原理原則を理解する方法、小さなリフォーム会社の成功事例や、狭い地域で利益性が高まる理由、実行力を高めるアクションリストなどが分かります。

また、経営で大切なポイントとしてお客様づくり(=集客)が課題として挙げられます。この課題に対して成功している工務店は、どのような集客方法を持っているのか?特にホームページをどう活用しているのか?を実際の事例をふまえて学ぶセミナーとなっております。

講師紹介



NNA株式会社 代表取締役
No.1 戦略コンサルタント

佐藤 元相 (さとう もとし)

在阪のモノ作り企業に従事した自らの体験を踏まえ、コンサルタントとしてこれまで1300社以上の指導実績をもつ。また、豊富な現場経験から生み出された「No.1戦略」「下請け脱却戦略」をはじめ多彩なテーマで年間200回以上のセミナーを行い、「実践的かつ効果的である」と好評を博している。自ら主催する「あきない実践道場」には全国からたくさんの経営者が参加。著書に「小さな会社★集客のルール」、「小さな会社★NO.1のルール」「あなたのところから買いたい!」とお客に言われる小さな会社(いずれもフォレスト出版)がある。

有限会社e売るしくみ研究所



水間 祐平

千葉県千葉市出身 東邦大学卒。日本では珍しい住宅業界専門のホームページ制作・SEOをおこなうe売るしくみ研究でコンサルタント業務を約5年経験、中小工務店を中心にホームページ100サイト以上の運営に携わる。モットーは「集客効果がないことは断る!」経営者から実務担当者まで、幅広い視点で工務店経営の実情をみているからこそできる提案は好評。また、現在はコンサルタント業務の傍ら、セミナー講演などを行う。



e売るしくみ研究所のホームページからも簡単にお申込みできます。

<http://www.euru-seminar.com/> TEL:047-712-5511 担当/土屋・水間

e売るセミナー

検索

で検索!

