

弱者必勝!

11/11(金)

小さな工務店の販売力強化セミナー

in秋葉原

～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?～

「移動の時間がもったいない」と思うことが多くありませんか?

「できれば、近くの現場がいいけど、お客様がいないからしかたない」

なんていっている社長、

車で10分 3250世帯をターゲットにしている工務店の営業方法があります。

下請け脱却後3年間、仕事がない状態からNNAの佐藤先生のランチェスター戦略を元に地域No.1工務店になった体験をまるも工務店丸茂社長が佐藤先生と対談形式で紹介。

第1部でランチェスターの戦略を学び、第2部で実践方法をじっくり聞くことができます。

また、同じくランチェスター戦略の講師資格をもつe売るしくみ研究所の山本が、戦略をHPに落とし込み、HPをNo1営業マンに育てるための具体的方法論を実践で講義。地域NO.1戦略 弱者の法則を知って、集客を効果的に行う秘訣を知りたくありませんか?

第1部

地域No.1戦略とは 佐藤先生 13:00~14:30(90分)

なぜ、中小ビルダーはNo1をつくらないといけないのか?

ランチェスター戦略の理論的な解説から具体的な事例を解説しながら、地域No1戦略の考えを深めていく

第2部

丸茂社長対談 丸茂社長×佐藤先生 14:45~15:30(45分)

丸茂工務店の現況紹介。なぜ地域No1戦略を学ぶようになったのかそして、その成果を説明後、佐藤先生とランチェスター戦略の実践について対談形式で語る

第3部

HPをNo.1営業マンにする方法 山本直人 15:40~16:50(45分)

営業ステップを元に、HPをNo1営業マンに育てるための具体的方法論を紹介。
自社HPのできる営業マン度を自分で診断できる知識を伝える

講師紹介



NNA株式会社
代表取締役 佐藤元相

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。著者も多数。



株式会社まるも工務店代
代表取締役 丸茂清和

神奈川県大和市で地域に根差したリフォームをメインに、防音工事耐震工事を行う工務店。自らを「お家(うち)のお医者さん」と称し、ランチェスター戦略を取り入れ、自宅から車で10分以内のエリアに営業地域を限定して活動。



有限会社e売るしくみ研究所
代表取締役 山本直人

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売るしくみ研究所の代表を務める。住宅建材メーカー大手のLIXIL社をはじめ、アキュラホーム社が主催するジャブネットの加盟工務店など中小工務店のホームページを300サイト以上制作。クライアントは全国に300社を超える。