

新築安定受注セミナー

セミナー・個別相談会に参加された方に
『建築コスト削減』と『ホームページ集客』
の手法をまとめた非売品小冊子を

無料プレゼント！



PC、スマホから簡単セミナー予約！

ナック 建築

マンツーマンの個別相談会も
随時受付中！



▲ご予約はこちら

異業種からの新築参入編

タイル屋から新築事業をスタートし、1年間で12棟受注！

新築受注の道しるべ

日時 7/6(水) 13:30～17:00 (13:15～受付開始)

会場 ホテルメルパルク松山



株式会社 創
代表取締役 大峯 広宣氏
当時は小規模のリフォームばかりで1件当たりの単価が低く、忙しい割に利益が残らない、そんな日々でした。

元々タイル工事やエクステリア工事のみの会社で、お見せする現場もなく、営業の仕方もわからない会社がどのように新築事業の基盤を作られてきたのかをお話し頂きます。



- ◆実績なしの新規参入の会社が最初の1棟を受注するまでの流れ
- ◆1棟当りの粗利を25%以上確保する方法
- ◆営業嫌いだからこそできる、電話も訪問もしないで売る方法

0棟から24棟！集客強化編

『地盤改良屋にながができる！』と笑われました。

異業種参入の会社が0棟から24棟受注 できるようになった超集客術

日時 7/12(火) 13:30～17:00 (13:15～受付開始)

会場 JRホテルクレメント徳島



ティアラ(株)
代表取締役 佐野 貴章氏
施主に感謝される仕事をした！そう思い新築事業を始めましたが、チラシをまいてもなんの反響もない、苦しい毎日でした。

当時『地盤改良屋にながができる！』と笑われるような会社で、チラシを打ってもお客様と出会えない不安な日々から一転、年間24棟受注できるようになった超集客術をお話し頂きます。



- ◆周囲に知られていない会社がお客様が出会う方法
- ◆お客様が思わず問合せたいくなるチラシの仕組み
- ◆年間120人のお客様と出会う方法

下請けからの脱却安定経営編

ハウスメーカー下請けからの脱却！

お金なし、現場なし、実績なし、どん底の会社を 180度変えた岡山の社長がやった3つのコト

日時 7/14(木) 13:30～17:00 (13:15～受付開始)

会場 JRホテルクレメント高松



(株) 建築工房彩家
代表取締役 小島 孝明氏
ハウスメーカーより自分のほうがいい家づくりができる！その気持ちは強くありましたが、お金も現場も実績もなく、毎日途方に暮れていました。

ハウスメーカーの下請けで大工の腕には自信もあり、下請け脱却。初めて開催したイベントは20組の来場があるも契約0。そんな会社が新築を12棟受注できるまでに行った3つのコトをお話し頂きます。



- ◆下請け脱却するために必要な3つのコト
- ◆お金も現場も実績もない状態から新築を安定受注する方法
- ◆営業をしなくてもお客様と契約できるイベント開催の方法

パートで年間24棟販売の仕組み化編

某建築業界紙にて売上生産性 全国13位の評価！

建築素人の女性パートが年間24棟受注する、 SAMATA 式経営術

日時 7/20(水) 13:30～17:00 (13:15～受付開始)

会場 東京第一ホテル松山



(株) SAMATA
代表取締役 佐俣 圭介氏
弟と二人で始めた会社は下請けのみで3千万円に満たない売上でした。当時は新築を受注しようなんて1ミリも考えていませんでした。

群馬県で弟と立ち上げた会社は売上3000万円の下請け工務店でした。そんな会社が仕組みをつくとみるみる成長！建築素人の女性パートが年間24棟を受注する超優良工務店に至る受注の軌跡をお話し頂きます。



- ◆建築素人の女性パートが年間24棟受注する仕組み
- ◆短期間で売上を10倍近く伸ばす方法
- ◆お客さまと契約するまでの10のステップ

