

## “顧客満足”という名の落とし穴

多くの方は、お客様に喜んでもらうために商品を作り、技術を磨き、結果的に受注獲得ができるようになると考えています。

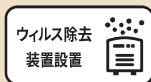
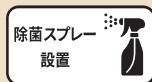
しかし、売れる住宅会社が大切にしている考え方は違います。**受注獲得するために商品を作り、集客と接客を磨き、その結果お客様に喜んでもらう**ことを常に考えているのです。

もちろん、結果としてお客様に喜んでもらうことができなければ会社は存続できません。ただ、そもそもお客様が自社で家建ててくれなければ(=受注獲得できなければ)、喜んでもらうことすらできませんよね。より多くのお客様に喜んでもらうために、どうすれば自社に合うお客様に出会うことができるのか、どうすれば短い時間で信頼を得て契約することができるのかを考えておかなければいけないのです。

想像してみてください。もし、社長が会社になくてもお客様との出会いから21日で契約になり、コロナ前より売上高3倍、原価が高騰している最中でも粗利32%を確保することができたとしたら…そのような働き方と安定した実績を手に入れるために、下記の申込欄にご記入・ご返信ください。当日、会場から出る頃には、やるべきことがスッキリして気持ちが軽くなっているはずです。多くの方のご参加をお待ちしています。

### 当社の感染対策について

- 1.除菌装置ジアコの会場設置    2.マスクを参加者全員配布    3.席の間隔を空けた配置



## セミナー概要

日時/会場

- 9月1日(木)エテルナ高崎(群馬県高崎市)  
 9月5日(月)ソニックシティ(埼玉県さいたま市)  
※□に✓を入れ、ご返信ください。お申込み後、会場の案内図をお送り致します。

時間

13:30~17:00(13:00~受付開始)

定員

先着30名様(1社2名様まで)※経営者様の参加必須

参加資格

永続的に事業を続けたいと本気でお考えの建築業経営者の方

参加費

事前登録者は**参加無料**

お問合せ先

株式会社ナック 建築コンサルティング事業部 大宮支店  
電話:048-657-2655 担当/辻尾 恵介

Webからの  
お申込み



お申込みは今すぐ! FAX24時間受付!

FAX: **048-645-1133**

貴社名			
ご住所	〒                      ー		
代表者ご芳名		電話番号	
<input type="checkbox"/> 代表者以外のご参加希望はチェックして下さい。		参加人数	名