

パートの女性と社長で年間10棟を安定受注！ 忙しくて儲からない大工社長を省エネ工務店に変えたあるポイントとは！？

POINT ①



ばら撒きのチラシやポスティングは“やらない”！

下請けの大工社長から元請けに舵を切った兼俊社長でしたが、最初は「商品発表会」「資金セミナー」「完成見学会」「構造見学会」など様々な集客イベントを行います。月20万円以上広告費をかけるも思ったような集客成果が出ず、ギャンブル集客の脱却へ。広告＝売り込みにお金をかけるのではなく、**自社の顔であるホームページの強化へ決断**。それぞれの広告の役割を理解し、離脱しないためのホームページへ変更していきました。

結果 ホームページへの問い合わせに集約する事で資料請求は1年で83件増！

POINT ②



1日と8日の“イエの日”に毎月セミナー開催をして認知強化！

従来の集客方法は“今すぐ客”に偏りすぎている事に危機感を持った兼俊社長。戦略的に「女子会」「スタジオ集客」など“家づくりがまだ先”の顧客への集客を増やすことで相対的に集客が増えてきました。集客が増えても契約に繋がらなければ意味がありません。そこで、1日と8日に家づくりの勉強会を毎月開催して認知をすることで、**次に繋がるお客様が増え、メール相談からの集客に変化**が出てきました。

結果 ホームページからの相談メールが月2～3件に増加し、年間36件の商談を獲得！

POINT ③



パートが新築受注を可能にするメール営業！

社長とパートの体制でどのように仕組みを作ればよいか。参考にしたのは**社長とパート2名の体制で年間15棟以上受注する**、とある工務店。モデルがあるなら自分にもできる！と思いそのモデルにプラスお客様もパートさんも“ストレスを感じない営業”を考えました。お客様の接点の中にメール（メッセージアプリ）を活用する事で、情報の即時性や信頼構築のステップも非常に早くなりました。

結果 ストレスのない営業とやりとりの共有で契約までの商談はわずか3回！

省エネ工務店になるための安定集客セミナー

日 程 : 7月4日(月) とかち館 (帯広市)

時 間 : 13:30 ~ 16:00 (13:15 ~ 受付開始)

定 員 : 8名様 (1社2名まで)

参加費 : 特別無料



主 催 : 株式会社ナック 建築コンサルティング事業部 札幌支店 お問合せ先: TEL 011-252-1505 担当/末永

お申し込みは今すぐ! FAX 24時間受付中!

FAX 011-252-1506

貴社名					
ご住所					
TEL	()	—	FAX	()	—
Email	@				
代表者様ご芳名				携帯:	— —
<input type="checkbox"/> 代表者様以外のご参加希望者は <input checked="" type="checkbox"/> してください (お名前:) 参加者人数 計 名					