

本セミナーでわかること

- ・「今」のお客様から選ばれる家づくりとは!?お客様が求める5つのキーワード
- ・お客様との出会い～ご契約までの『接客』の流れを実演!!
- ・スタッフ3名で年間15棟受注!少人数で安定的に受注する為にしている3つのコツ
- ・今の時代に合わせた集客術。お客様から問い合わせ/来店してもらうには



リノアークグループ株式会社 代表取締役 竹信 勝利氏

2016年に住宅会社を独立。独立後、なんとか仕事はとれていたものの、他社との相見積りにより全く利益が残らない状況でした(粗利18%)。月末は、支払いができるか不安で眠れませんでした。

4年前、たまたまナックのセミナーに参加し、大阪の住宅会社から、実践法を聞いた事で一気に業績が改善。たった3カ月で18%だった粗利が、30%オーバーまで改善、月に1組しか来なかったお客様も、月に7組は安定して集客できるようになりました。現在では、年15棟の受注、年250万円の広告宣伝費で80組の集客を行う事ができるまでに成長しています。

当時を振り返ると、他社の利益率や原価のことすら分かっていなかったんです…
「社長のところは他社より安くさせてもらっていますよ」
そんな取引先の言葉を8割鵜呑みにしていました。

開催概要

日程	8月2日(金)
時間	13:30 ~ 17:00
会場	広島ガーデンパレス(広島県広島市)
定員	各8社様(1社2名まで) *経営者 or 経営幹部の参加を優先させていただきます。
参加費	無料
主催	株式会社ナック建築コンサルティングカンパニー
お問合せ	092-263-2611 担当/秋田



▲
スマホからの
お申込みはこちら

お申込みはFAXにて! 24時間受付!

FAX返送先 | 092-263-0621

貴社名			
ご住所	〒 -		
電話番号		FAX番号	
メールアドレス	@ ※当日受付用のQRコードを送付するため、必須入力になります。		
お名前 (参加者1人目)	お役職	お名前 (参加者2人目)	お役職