

山口
エコ・セ・トラ
の会

中国エリア
緊急特別講演

決定

定員
100
名

【講演日時】

6/26木
pm.1:00~pm5:00
(休憩あり)

【会場】

株三和 本社
6F 大会議室



山口市小郡下郷796-5

【主催】

山口エコ・セ・トラの会
お問い合わせ
TEL.083-973-2829
担当/福井

集客から営業、紹介客獲得の方法まで、視点を变えて一挙公開。

建築会社の見込み客探し！

今すぐ出来る

これまでに全国で5万組を超える住宅計画に不安を抱える消費者への相談対応実績。消費者心理を建築業界ビジネスと組み合わせて分析するホームライフクリエイターの限定講演。マーケティングの本質をお伝えします！

ホームライフクリエイター
講師/大田麻美



私は、あるキッカケで半年間だけ工務店行を行いました。実際に消費者さん相手に営業してみると、工務店さん達が"当たり前"にされてる業務に『なぜ?』と思う疑問が驚くほどたくさん現れました。

半年の期間限定で私が契約したのは「新築5棟と、リフォーム3棟」粗利は全て28%以上でした。これらの受注を得るのに私が強化したのは、営業ではなくマーケティングでした。今回はそのマーケティングの本質を消費者心理をふまえ具体的なお話しします。

また、見学会やイベント等、何をどのようにすれば"集客"出来るのか分からなくなっている工務店さんがほとんどです。セミナーでは集客できる具体例やアイテムのご紹介しながら、盛りだくさんの内容でお話しさせていただきます。

大田麻美

参加ご希望の際は必須事項をご記入のうえ、本書をFAXにて送信しお申込みください。

御社名 (ご担当者:)
ご住所 〒
お電話 () - FAX () - 名
ご参加人数

FAX 083-973-5321 お問い合わせは TEL 083-973-2829 担当 福井

※会場の駐車場に限りがある為、乗り合わせをお願いします。

今すぐ出来る 建築会社の見込み客探し！

集客から営業、紹介客獲得の方法まで、視点を変えて一挙公開。

ホームライフクリエイター
講師／大田 麻美

1967年生まれ、大阪府出身。

不動産業を経て建築資材の輸入卸会社を企業、経営をする。日本の住宅事情に問題を感じ、客観的な視点で住宅市場のマーケティングを行う。問題は、売る側だけでなく「購入する側の消費者」にも存在することを知り、消費者向け住宅セミナーを開始。

これまで5万組、毎月500組を超える消費者相談対応を無料で行い、リアルタイムの市場動向を把握するなか、ビジネス全般に通じる様々な変化を市場の視点で分析。営業・経営・マーケティング・人材育成など、これまでの経験を活かした幅広い企業サポートや講演活動を全国で行い、頑張る企業と消費者の橋渡し役として活動。

Profile
プロフィール

講演内容

- 市場動向と傾向
- 消費者が建築会社を選ぶ3つの判断基準
- 結果を生むためのアンケートづくり
- 見学会で誰でも次回面談を取れる5つのフレーズ
- マーケティングと半年間で新築5棟とリフォーム3棟受注した全貌
- 簡単過ぎるマーケティング実践トレーニングでイベント企画を作る
- 成長魚と同じ消費者の考え方
- 集客に使える
カナダ直輸入のフレーム紹介

セミナー内容は
全て自身の体験。
5万組のリアルな消費者との
相談実績から学んだこと。
私が建築業者ではないからこそ、
消費者は本音を
話してくれるんです。



大田麻美のこれまでにいった講演実績 (一部を抜粋)

これまでにいった講演は千本を超える。
全国の企業・団体向け、消費者向けなど
受講対象者は多種多様。

各企業団体主催
建築業界では
教えてくれない
住宅計画セミナー
講演受講対象／一般消費者

あきた県産材利用センター主催
県産材利用
推進セミナー
講演受講対象
木材業者・建築業者

石川県木青会主催
木の
ソムリエに
なって
講演受講対象／会員業者

静岡県中部流通活性化センター主催
本当に大切に
したい家づくり
講演受講対象
木材業者・建築会社・消費者

不動産業団体主催
土地営業に必要な
建築知識と
提案方法
講演受講対象／不動産業者

各保険会社主催
3大資金である
住宅資金計画
スキルアップセミナー
講演受講対象／保険会社

各企業団体主催
社員の
モチベーションを
上げるための社長術
講演受講対象／社長・役員

各企業団体主催
アイデアマンを
育てる方法
講演受講対象／各企業役職者