

顧客に選ばれ続けるために。 今の時代、工務店の在り方セミナー

顧客に選ばれる工務店は何が違うのか？

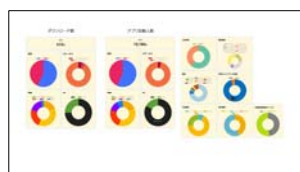
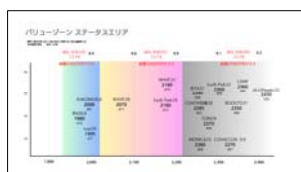
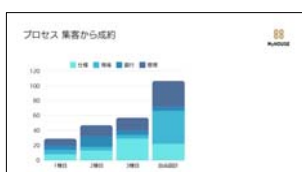
多くの工務店が売り上げが伸び悩んでいたり、なかなか受注が取れなかったりする中
安定して受注がとれている工務店があります。

今回は、そんな工務店が行っている集客・追客などの方法を大公開します。

セミナー内容

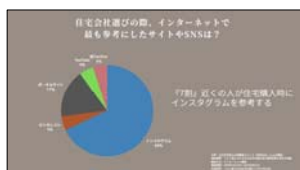
長崎で安定した受注がとれている(株)マイハウスの中身大公開

- ・アプリを活用した顧客分析
- ・契約情報のデータ化で自社の強みを見える化



顧客の心を掴む！視覚で魅せる住宅集客

- ・CGを活用したSNS集客の事例紹介
- ・最新画像生成AIと住宅ツールとしてのAI活用



完全規格型住宅ブランド「odd house (オッドハウス)」のご紹介

- ・すぐに活用できる営業ツールや実行予算・図面等のノウハウ
- ・ネットワークを活用したサポート体制



2025年これからの工務店の在り方を模索中の経営者の方には必須の内容です

顧客に選ばれ続けるために。 今の時代、工務店の在り方セミナー

開催日時

2025年 **2月18日**(火) 14:00～17:00 (13:30受付開始)

会場：東京駅八重洲口周辺 限定30名 参加費：無料

※お申し込みいただきましたら、受講票と会場地図をご連絡致します

—— 株式会社マイハウスの手法をすべて公開 ——

株式会社マイハウスは2006年に長崎市でスタートした会社です。

リフォーム専門店として活動していく中で、新築住宅を希望するお客様が増えていきました。

そこで、規格住宅を使った新築事業を本格的に始めました。

安定した受注をとるために行っているデータ収集方法・分析結果などすべてお話しさせていただきます。

セミナースケジュール

13:30	受付
14:00	長崎で安定した受注がとれている(株)マイハウスの中身大公開
15:30	顧客の心を掴む！ 視覚で魅せる住宅集客
16:30	完全規格型住宅ブランド「odd house (オッドハウス)」のご紹介
17:00	終了

お申込は今すぐ **FAX. 052-212-8778**

ご参加者名	参加人数 名		
ご住所	〒		
御社名	E-mail		
携帯番号	TEL/FAX		