

ビルダー・工務店・資材・流通・建材メーカー の皆様&セミナーをお考えの皆様に TACTの住宅産業研究所からお知らせです。

◆販売店・代理店・ビルダー様向けのメニューを用意しました！

異業種参入が進むリフォーム業界・それぞれの戦略と戦術 ～本格化するリフォーム&中古流通、業種別・企業別で解説～

貴社にお伺いする出張式研修、人数の制限は御座いません。

2時間 250,000円(税別)+出張費 講師 コンサルティング部 津田 慎司

- ◆ 縮小が本格化？ 2段階消費増税後の住宅産業像は？
住宅着工数の増減に影響する「4大影響因子」とは？
ハウスメーカー・ビルダー・工務店、新築市場の業態勢力分布はこう変わる
- ◆ 住宅市場への異業種参入が本格化？
ニトリ・IKEAなどの家具業界も、自動車業界も参入が本格化！
電材だけではない、先行するエディオンの今後の展開
エスパイエル・ハウステックを配下に治めたヤマダ電気の展開は？
- ◆ 家電量販店・ホームセンターは流通業の発想、リフォーム専門は製造業の発想、両者の戦略と戦術の違いは？
集客力は流通業の圧勝、受注単価は製造業有利、儲かるリフォームはどっち？
ヤマダの強みを活かした住宅戦術、ヤマダの強味とは？住宅へどう活用する？
- ◆ 大規模リフォームか建替えかで悩むOB客は狙い目なのか？
大規模リフォーム客の意外な会社選択行動！
ショールームは集客は良いが決まらない！ 相談率・決定率の高い販促手法は？
OB客からストック需要を確実に獲得するには、この2つをしっかりとやれば獲れる

まずは、下記までご連絡を頂ければ、貴社のご要望に合わせて、カスタマイズのご提案を致します！

5. 対象：地場ビルダー・工務店の経営者・営業担当者 建材・設備・エネルギーメーカーのご担当者様
6. 場所：貴社会議室など。(プロジェクターを使用します。)人数に制限はありません。
7. 費用：2時間講演で250,000円(税別)+出張費、研修当日までの事前入金が必要です。
8. 準備：まず下記に連絡いただき、日程、場所、テキスト送付日などを打ち合わせさせていただきます。

お問い合わせ、ご連絡は下記までお願い致します。

(株)住宅産業研究所 コンサルティング部 問い合わせ 津田 慎司

〒160-0022 東京都新宿区新宿2-3-11 e-mail: tsuda@alpha.ocn.ne.jp

電話：03-3358-1407 FAX：03-3358-1429

このご案内は弊社とお取り引きのあった方へお送りしております。今後、ご案内が不要の方はご連絡頂ければ送付は控えさせていただきます。