

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！

家電量販店の住宅業界への進出戦略

～買収・提携で断トツ化するヤマダ電機の住宅業界への進出～

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

- ◆ 縮小が更に本格化？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・工務店生き残るのはどこか？ 業態構造はこう変わる
- ◆ 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？
- ◆ S×L by YAMADAの住宅進出戦略
シナジー効果を活用して事業拡大するエスパイエルの戦略は？
エスパイエルで展開する対ハウスメーカーへの戦略、ヤマダで展開する対ビルダーへの戦略
ヤマダの強みを活かした住宅戦略、ヤマダの強味とは？住宅へどう活用する？
- ◆ ヤマダ店舗で展開する住宅関連事業・販売の取組み
住まい館＝トータルスマニティーコーナーの狙いと戦術は？
目標120カ所へ拡大計画、住まい館の運営方法とターゲット商材は？
- ◆ ビルダーが、今からすぐに取り組みべき対策は？
強みを再認識せよ！ OB接点を構築せよ！ 他力を活用せよ！
大規模リフォームの獲得は<ライフタイムバリュー>の把握から など

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！

1. 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
2. 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。
3. 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。
4. 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。