

今は好調。でも消費増税後はどうなる？

ポスト消費税のビルダー販売戦略

今どき客のキャッチの方法から、増税後に向けた対策まで客観的に紹介します

貴社にお伺いする出張式講演 2時間 250,000円+消費税+交通費（首都圏以外）

講師：株式会社住宅産業研究所 清水 直人

講演プログラム 2時間

| 時間 | テーマ | 内容 | 方法 |
|-----|--------------------|---|----|
| 40分 | I. 住宅市場動向 | <ul style="list-style-type: none"> ・持家～大手受注絶好調。でもマーケットシェアで拡大しているのは年間元請着工数 20棟以上のビルダーだ ・貸家～低層アパートは戸数ベースで大手9社が72.1%のシェア獲得、隙間はあるのか？ ・分譲～着工動向は最も安定だが、飯田グループ統合余波で地方への進出活発化 ・リフォーム&中古～量から質の時代到来?!、大手に加えヤマダ、イオン、ホームセンターなど参戦で乱戦模様 | 講義 |
| 40分 | II. ブームをキャッチする販売戦略 | <ul style="list-style-type: none"> ・今年は戸建がブーム。前半は建替え客+下の年収層の客、後半戦は安い分譲+上の年収層の注文客がターゲット ・注文住宅の切り口は「住宅取得におけるエネルギー改革&生涯コストの見直し」。最大のテーマは集客力と独自性&スピード力 ・建替え客をキャッチするには「生活改善共感力」と「資産価値の持続」をきっちり話せるか ・後半戦に備える地域ブランド力を意識せよ | 講義 |
| 40分 | III. ポスト消費税のビルダー経営 | <ul style="list-style-type: none"> ・そもそもこれからの住宅市場はどうなるのか？ ・戸建にはこだわ～上流を抑えて始めてその他が取れる。 ・リフォームを準備せよ～まずはOB客から繋がり再構築。新規リフォーム客には打ち出し方がポイント ・アパートなどのその他関連事業に加え、サ高住、中古流通など国が打ち出す新機軸は本当にバラ色か？ | 講義 |

お申し込み方法

実施するに当たって

STEP①下記連絡先まで、まずはご連絡ください。
電話：03-3358-1407（担当：清水）

STEP②日程・内容の刷り合わせを行います。

STEP③打合せ内容に基づき、別途企画書をご提出します。

STEP④貴社内での実施決済後、実施が決定致します。

※別途直接お打ち合わせにお伺いすることも可能です。（首都圏以外の場合は往復の交通費のご負担をお願いします）

1. 対象：注文住宅ビルダー・工務店経営者および幹部。参加者人数は問いません。
2. 場所：会議室、事務所など貴社のご指定の場所にお伺いします。
3. 費用：上記講演 250,000円+消費税+交通費

～講師ならびに問い合わせ～

株式会社住宅産業研究所 担当：清水 直人

東京都新宿区新宿 2-3-11

電話 03-3358-1407 F A X 03-3358-1429