

# JSK 住宅産業研究所 から 出張式研修のご案内

数もギリ貧、中身も劣化、土地なし若年層の草刈場となった総合展示場集客  
口を空けて待っているだけでは、絶対数が不足する時代は目前に!!

## チームで出来る集客UPの秘訣

コチラから打って出る集客、狙う先とその方法とは

貴社にお伺いする出張方式、多数の事例を交え、時代に合った集客 UP 策をお届けします

2時間 262,500円+出張費 講師 ㈱住宅産業研究所 清水 直人

### チームで出来る集客UPの秘訣 プログラム 2時間

時間	テーマ	内容	方法
30分	・最近の住宅業界と集客対策の現状	1) 最近の市場動向～各社ギリ貧の注文市場。注目企業は 2) 中・小規模総展は軒並み苦戦、注目のタマホームも集客伸び悩み 3) トrendは、新規集客 UP より再来場促進に注力。多接点・多チャンネルが合言葉 4) 新規客対策は、モノで釣る来場促進策が増加。でも何か足りず、敷調取得数が低下するケースも	講義
40分	・何をすれば集客が増えるのか	1) 客は調べてから来場するという前提で考えているか 2) モデルハウス計画～集客が得られやすいモデルハウスのポイント 3) モデルハウス運営～目の前の展示場に価値を感じなければ来場は無い 4) 現場見学会～営業だけで運営するのはもう古い 5) WEB 対策～営業マンブログで初来場客から指名が得られるってホント?	講義
50分	・チームで出来る集客UP策	1) 建物外での工夫で総展内回遊客を引っ張り込む方法 2) 近所の人とのリレーションで口コミ評判を産め 3) 若年客を増やす～子供を通じ親に対する働きかけ 4) シニア客を増やす～シニアのいるところへ打って出て教えを請え 5) 地道な事をきっちりやり続けられるチームに強み。でもどうやってメンバーを動かす?	講義

#### 実施するに当たって

1. 対象 : 注文住宅会社。集客に関して危機感を持っている方。参加者数、年齢経験、メーカー・工務店などの業態は問いません。
2. 場所 : 会議室などご指定の場所にお伺いします。
3. 費用 : 上記研修費用 262,500 円 (消費税込) プラス交通費。
4. その他 : 総合展示場での集客をメインに構成していますが、単独展示場、現場見学会など主な集客方法が異なる場合でも対応は可能です。その場合は、打ち合わせの上内容をすり合わせます。

お申し込み・お問い合わせは、こちらまでお願いします

担当：清水 直人

株式会社住宅産業研究所(〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-3-11)

電話：03 3358 1407 FAX：03-3358-1429

E-mail：shimizu-n@tact-jsk.co.jp

この DM はこれまでに弊社とお取引及び、お問い合わせのあったお客様へお送りしております。  
今後ご不要の場合は顧客リストより削除いたしますのでご一報下さい。

