

何かしなければいけないが、一体何からすれば良いのか？悩んでいる工務店社長に朗報です
規模や体制、資本力も関係ない、新規のお客様からまず、一棟建ててください！と言われる秘訣を公開！

延べ800名以上の
全国の大工社長が
驚嘆！共感！

全国の大工社長から熱い支持を受ける、 他県だから話せるリアルな本音と裏話 第46弾 -in宇都宮-

全国の工務店経営者から特に賞賛の声が多かったポイントを3つに
絞り、地場工務店ならではの生き残り戦略を宇都宮市で限定公開！

セミナー
人気度No. 1

大工社長ならではの安定経営の 考え方と実践方法



経営と聞くと、どうしても堅苦しく小難しくも思いがち。しかしながら売上を上げて利益を確保するということは業務を存続させるには目を背けられない話です。
ここでは、自社に必要な売上と利益を明確にするやり方とそれを目指すための実践手法を公開します。

セミナー
共感度No. 1

お話するのが苦手な方でも お客様に感謝されるトーク手法

当日、講演者が
活用してる
ツールが見れます

お客様から受注を獲得するに当たって切っても切れないのが、資金と土地、●●●、●●●、●●●です。
これらをお客様に分かりやすく伝えて理解してもらうことが受注への一番の近道といえます。これらを意図も簡単に習得できる方法を実践者から公開してもらいます。

セミナー
驚嘆度No. 1

自社の取り組みに共感してくれる お話しやすいお客様と出会う方法

当日、全国の
成功事例を多数
展示します！

大小、会社規模問わず各社苦戦を強いられているのがお客様との出会いです。しかし、集めれば良いという話でもありません。地場工務店にとって一番適した出会い方とは？限られた予算で最大限の効果を発揮する集客手法を、こちら実践者から公開します。

【東証1部上場】株式会社ナック企業ホームページは「[ナックお役立ち](#)」で検索可能です
株式会社ナック 建築コンサルティング事業部ホームページは「[ナック建築](#)」で検索可能です

講演者紹介

左記のポイントを実践する前までは紹介で
年間1棟あるかないかの不安定な経営状態だった会社です。



株式会社SAMATA
群馬県高崎市 社員:2名+接客担当の女性パートスタッフ
受注:年間24棟 ※粗利を最低26%獲れている優良経営

代表取締役 佐俣 圭介 氏 (40歳)

約7年前まではローコストビルダー「ア●ダ設計」の下請けをしていた大工社長。接客の大半をママさんパートスタッフにお任せして安定的な受注を獲得されている社長様です。未経験者でも見せて読むだけのツールを作っているからこそ任せられる秘密があります。ベストオブハウスイヤー2014で第1位を獲得。日経HBでもとある項目で全国13位にランクインした会社の生々しい裏側を公開してもらいます。

開催概要

※ 無料参加お申込期限:4月30日(火) 到着分 まで ※

- ◆日時: 2019年5月8日(水) 13:30~17:00(受付13:15~)
- ◆場所: ホテマイステイズ宇都宮(栃木県宇都宮市)
- ◆定員: 20社(1社2名様まで) ※お申込後、会場までの案内図を送付致します。
- ◆参加費: 5,400円 ⇒ 上記期間中は限定無料
- ◆主催: 株式会社ナック【東証1部】 建築コンサルティング事業部 大宮支店
埼玉県さいたま市大宮区宮町3-1-2明治安田生命大宮ビル 3F
TEL048-657-2655 担当:小甲

お申込はFAXで

048-645-1133

貴社名	TEL
ご住所	FAX
お名前	お役職
お名前	お役職

※ 本申込書に記載の個人情報に付きましては、当社のコンサルティング事業における各種商品・サービスのご案内のみに使用致します。
□ FAX不要: FAXでのご案内が不要な場合、FAX番号のみご記入を頂きFAX不要にチェックを入れFAXにてご返信下さい。