



# 消費税10%延期! “まだ先客”を“今すぐ客”に! 増税前の早期受注を創出する“救世の利器”

事例公開! 『セミナー集客』11組 『個別相談』5組 『成約』2組



注目論点

- 年齢40歳、年収600万円、頭金500万円の“戸惑う”お客様層に対して、『購入時期のハードル解除』ができますか?
- 直近10年の成功パターンは、年齢35歳、年収400万円、頭金0円のお客様層に土地づけと資金提案ができていたことでした。しかし、駆け込み需要、購買力低下で通用しなくなっています。
- 今後の受注対策として、40歳層を対象とした『購入時期のハードル解除』の方法をお伝えします!

## 【午前の部】(10:00~12:00) 『マイホームFP(Surface対応版)』 実践講座

- ◆ マイホーム購入の意思決定を支援する「マイホームFP」の概要と実演
- ◆ 好評! 工務店経営者による契約が取れる「マイホームFP」実践解説!
- ◆ 平成27年度税制大綱のポイント徹底解説!



マイホームFP: 住宅購入の意思決定を支援するツール

## 【午後1講】(13:00~14:30) 情動分析を究めた『集客力』

- ◆ 集客、探客、紹介客を生み続ける“集客根源”の話
- ◆ 集客が増えれば、紹介も増える、客が客を呼ぶ仕組みとは?



講師: (社)住まい文化研究会 代表 石川新治

## 【午後2講】(14:40~16:00) 心を動かす『訴求力』

- ◆ 住宅資金のリスク分析で、早期成約に導く『5つのアプローチ』の概論
- ◆ 増税前の早期契約に導く“消費者セミナー”、“個別相談”の実演



講師: (株)システムデザイン・アクティ 取締役 大高英則

## 【午後3講】(16:10~17:00) 行動が結果を生む『実践力』

- ◆ 工務店経営者が語り、実演するイベントから個別相談への誘導術
- ◆ 集客、見込客のランクアップ~成約の手法を公開



講師: リフォームワン(株)代表取締役 山崎昇

# 参加申込書 FAX: 0852-31-8399

※受付後に会場地図をご案内します

日時等	平成27年2月10日(火) 10:00~17:00 午前参加: <input type="checkbox"/> 午後参加: <input type="checkbox"/> 東東京都中央区日本橋3-4-13 新第一ビル東京八重洲ホール(東京駅八重洲中央口徒歩3分)		
主催	株式会社システムデザイン・アクティ (TEL: 0852-31-1670 担当: 木山) (国土交通省認可 日本木造住宅振興事業協同組合 公認研修機関)		
費用/定員	参加費用: 無料 定員: 15名(対象: 経営者、又は営業責任者)		
貴社名			
ご住所			
氏名	役職		
TEL/FAX	/	携帯	

【個人情報の取り扱いについて】当社は、お客様の個人情報について以下の通りお取り扱い致します。  
ご返信頂いた場合はこれに同意して頂いたものと致します。また、皆様から当社に対してお客様の個人情報について開示内容の訂正、追加、削除、のご要望があった場合は、当社は個人情報の開示等の手続に従い対応させていただきます。 ★