

お客様の

7/7(火)

参加無料

「心」をつかむ

住宅経営セミナー

お客様の「**関心**」「**安心**」「**お金**」をつかむ。

新しい住宅会社の生き抜き戦略を考える「経営者セミナー」開催。

次に何をすれば
良いかわかる!!

「なぜ、大手メーカーに紹介が多いのか？」
「住宅事業の未来はこうつくる！」
「売れてる工務店はなにをやっているのか？」

講演内容

他社に差をつける「3つの差別化」と「4つの武器」

- 忘れられていた最強のメディア ← **武器①**
- 「まだ先客」を「今すぐ客」に2時間で変える ← **武器②**
- 「探客・集客・接客・顧客」できそうでできない味方づくり
セカンドオピニオンで信頼をつかむ ← **武器③**
- これをすれば、お客さまとの深く永い繋がりができる ← **武器④**

