

# 工務店経営者・幹部限定セミナー

11/4 水 開催!

## 工務店営業力強化セミナー

先着  
50社様  
限定募集!

### 営業戦略の 2大テーマ

主催：e売るしくみ研究所  
協賛：ハウス・デポ・パートナーズ  
住宅金融支援機構

「紹介客が多い工務店の実践的取り組み10事例」:佐藤元相

「月3件の問い合わせがあるホームページ集客方法」:山本直人

アベノミクス成功により、消費税10%が目前に迫ってきました。

消費税8%になったときは、新規住宅着工15%も減少し「10%になったらどうなるんだろう・・・」と考える工務店経営者は多いと思います。当社では、全国に300を超える工務店様とお取引をさせていただいておりますが、うまくいっている地場の工務店様に共通しているのは「地域密着で紹介客（リピーター）が多い」「自社の強みによるネット集客が上手い」ことだと感じています。そこで、消費税10%後の工務店経営に向けて「工務店営業力強化セミナー」を実施することに致しました。

「紹介客が多い工務店の実践的取り組み10事例」

については、No.1戦略コンサルタントの佐藤氏をお呼びして講演。佐藤氏は「儲かる仕組みを事例で学ぶ経営者のための経営塾」あきない実践道場を東京・大阪で開催しており多くの工務店経営者がその塾で学び飛躍的な成果を上げています。今回は「ランチェスター戦略」のノウハウを大公開していただきます。

また、「月3件の問い合わせがあるホームページ集客方法」については、e売るしくみ研究所代表の山本氏が、ホームページを持っている工務店さん向けに、アクセス解析の「キーワード」を知ること、資料請求・問合せを取れるホームページにするための超改善策の実例を解説します。

#### 講師紹介



NNA株式会社 代表取締役  
No.1戦略コンサルタント

**佐藤 元相** (さとう もとし)

在阪のモノ作り企業に従事した自らの体験を踏まえ、コンサルタントとしてこれまでに1300社以上の指導実績を持つ。

豊富な現場経験から生み出された「No.1戦略」「下請け脱却戦略」をはじめとし、多彩なテーマで年間200回以上のセミナーを行い、「実践的かつ効果的である」と好評を博している。自ら主催する「あきない実践道場」には全国から多数の経営者が参加。その理論を実践し多くの成功事例を生み出している。

「人を元気に 会社を元気に 地域を元気に!すること」経営者とより良い未来を一緒に創っていくことを自らの使命としている。

有限会社e売るしくみ研究所  
代表取締役社長

**山本 直人**



日本では珍しい住宅業界専門のホームページ制作・SEOを行うe売るしくみ研究所の代表を務める。住宅建材メーカー大手のLIXIL社をはじめ、アキュラホーム社が主催するジャープネットの加盟工務店など中小工務店のホームページを300サイト以上制作。クライアントは全国に300社を超える。

日本では珍しい住宅業界専門のホームページ制作・SEOを行うe売るしくみ研究所の代表を務める。住宅建材メーカー大手のLIXIL社をはじめ、アキュラホーム社が主催するジャープネットの加盟工務店など中小工務店のホームページを300サイト以上制作。クライアントは全国に300社を超える。



e売るしくみ研究所のホームページからも簡単にお申込みできます。

<http://www.euru-seminar.com/> TEL:047-712-5511 担当/土屋・水間

e売るセミナー 検索 🔍 で検索!

