

客層戦略

富裕層

客層戦略勉強会・特別コース「富裕層戦略」 二極化を生き抜く富裕層戦略とは？

富裕層と一般層、所得の二極化が進んでいます。

しかし、巷に溢れている集客・営業方法は一般大衆層向けのものばかりです。富裕層や高額所得者層の人たちは、それらの手法には見向きもしません。彼らは、商品の価値を第一優先とし、価格はその次という考えを持っています。

また、価値ある商品・サービスを持っている会社はたくさんあります。でも、その多くが売り先を誤っているのが現状です。

富裕層の所得は増加を続け、一般層の所得は低下する一方…

2009
12月

このような、価格優先客と価値優先客に対して、あなたは今後、どちらと商売していきますか？
住宅／建築リフォーム業に特化した富裕層コンサルタントが価値優先客である富裕層向けの戦略・戦術、お教えします。

開催日時

いずれか1日だけの研修

12月4日(金) 13:30～16:00 (受付は30分前から。)
12月5日(土) 10:00～12:30 (終了後、質疑応答あり)

対象

ランチェスター経営を勉強している経営者、役職者、後継者
建築業、リフォーム業の方のみならず、個人向けビジネス(BtoB)を展開されている方、また今後展開されようと考えている方にも最適な内容です。

定員

8名ほど 資料の準備がございますので事前申込みをお早めに。
少人数でディスカッションしながら、じっくりと勉強していきましょう。

参加費

1人 20,000円(税込) (いずれか1日だけの研修です)

講師

株式会社 ハードリング 代表取締役 岡 漱一郎氏 ホームページ <http://hurdling.jp/>

1962年生まれ。岐阜県大垣市出身。ランチェスター経営(株)公認の社長塾長。1991年、実父と共に建設工事業を設立、経営に参画し、96年には代表取締役に就任。98年にリフォームコンサルタント事業を開始し、2001年にコンサルタント事業部を独立、分社化。愛知県名古屋を地元として、2004年から本格的に富裕層戦略コンサルタント事業を開始、富裕層戦略研究会を立ち上げる。同時に、「経営戦略ジム」の講師で全国を駆け回っている。

ランチェスター経営株式会社 インストラクター 伊佐 康和 ホームページ <http://www.kigyounet.com/>

会場はランチェスター経営(株)会議室。お申込みいただいたあと、詳しい地図を請求書と同封してお送りいたします。

ランチェスター経営(株) 客層戦略勉強会 申込書。ご記入して全体ごと FAX で

選 択 (✓を)	<input type="checkbox"/> 4日(金)	<input type="checkbox"/> 5日(土)		
参加者	様		様	
ご住所	〒		担当者	
会社名			従業員	人
TEL	FAX			

*ご記入頂いた情報は、ランチェスター経営からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

ランチェスター経営(株)

ホームページ <http://www.kigyounet.com/>

担当インストラクター 伊佐康和 〒810-0004 福岡市中央区渡辺通 2-3-3

携帯 090-2518-4980 場所は、西鉄薬院駅、電気ビル側へ3分 元セブンイレブンの7F

TEL 092-781-6122 FAX 092-781-6001