

6月30日(土) 13時から ランチェスター経営(株) 会議室にて

ランチェスター経営戦略★建築・リフォーム業のための「地域戦略セミナー」

自社から「30分以上」離れた世帯に折込・ポスティングしたり、 「30分以上」離れた場所で完成見学会をしたり、 営業エリアを広げた方が見込客は増えると思いませんか？

このたび、建築・リフォーム業に特化したランチェスター経営「地域戦略」セミナーを開催します。一件、営業エリアを広げた方が見込客は見付き、たくさんの人に販売できると考えがちです。しかし営業エリアを広くすると、広告宣伝費が増えるばかりか営業マンなど営業担当者の移動時間も増え、見えない経費がたくさん出ていきます。さらに、エリアを広げたその分、ライバル会社の数も増えていきます。当セミナーでは、「地域一番」の会社になるため、建築・リフォーム業界で最もランチェスター経営戦略を駆使するコンサルタント、(株)ハードリング 代表取締役 軍師・岡濑一郎氏が講師でレクチャーを行います。全国10ヶ所以上で定期開催、毎月、指導を受ける経営者は120人を超え、その内で個別指導した企業は150社以上。その実績から分かりやすく解説します。

自社から「半径5km」以上を営業エリアにしているのは、 全く利益は残りません。

- 日 時：6月30日(土) 13時から15時(受付は30分前から)
- 参加費：5,000円(税込)、当日受付にてお支払いください。
- 対 象：建築業・住宅リフォーム業に関連した会社の(取引先も含め)経営者、起業家、後継者、リーダーなど決定権者
- 定 員：12名ほど 資料の準備がございますので、お早めにお申し込み願います。

◆【セミナーの内容】

1. ランチェスター経営、地域戦略の基本
2. お客の多い場所には、ライバルも多い
3. 営業エリアを広げれば広げるほど消えていくロコミ・紹介の効果
4. 狭い地域でお客を集中して作ると、利益性が格段に上がる
5. エリア効率で考える「広告媒体(紙媒体・Web媒体)」の組み合わせ方

◆【講師プロフィール】 軍師・岡濑一郎氏 / 株式会社ハードリング 代表取締役 <http://hurdling.jp/>

ランチェスター経営(株) 公認の社長塾長。愛知県名古屋市在住。1962年生まれ、岐阜県大垣市出身。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。1998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。愛知県名古屋市を地元として、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、業界内でデザイナーズリフォームの先駆的な存在となる。同時に「経営戦略ジム」の講師で全国(東京、名古屋、大阪など)を駆け回っている。当社での「建築・リフォーム「ランチェスター戦略★社長塾」や、「客層戦略勉強会・特別コース「富裕層戦略」」、「孫子とランチェスター」勉強会でもメイン講師を務める。

◆ 会場はランチェスター経営(株) 会議室。お申し込みいただいた後、詳しい地図をFAXいたします。

ランチェスター経営 セミナー 申込書。ご記入して全体ごと FAX で

会社名				参加者名			様	
ご住所	〒	—					従業員	人
TEL			FAX			担当者	様	

※ご記入頂いた情報は、ランチェスター経営(株)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

担当インストラクター 伊佐康和
TEL 092-781-6122

連絡先 090-2518-4980 伊佐まで

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通2-3-3
場所は、西鉄薬院駅、電気ビル側へ。SASAビルの7F

ホームページは

FAX 092-781-6001