

1日で
150組
集客!

平日
自動的に
20組
集客が継続



地域密着型の工務店・リフォーム会社向け

地方限定の新しい集客方法

オフィスやモデルハウス・ショールームを有効活用し ～集客できる仕組みをつくる方法～

2023
6/6
13:00 ~ 14:30
火

参加人数 | **30名限定** (オンライン開催のみ)

会場 | ZOOM 配信

参加費 | **無料**

WEBお申込みは
こちらから



セミナーで得られること



- ★ 地方と都会の集客方法の違い
- ★ マルシェやワークショップの開催方法
- ★ 自社イベント開催が必要な理由
- ★ イベントからのランクアップの方法

講師

株式会社ネクストプラス
代表取締役 戸谷信彦



北関東の大手分譲会社を退職後、(株)ネクストプラスを起業。その後、全国の工務店・リフォーム会社に向けた「ブランド作り」「商品開発」「アフターからのリフォーム受注」を武器に営業支援や仕組み作りのコンサルティングを展開。現在は、新築・リフォーム客の集客の実践の為に、イベントスペース「スタイルヒロバ」を群馬県に建設し日々、集客イベントを開催し実践している。

知名度を上げ安心感を持ってもらう



人は知らない会社で家を建てたりリフォームを依頼する事に高いハードルを感じます。知名度を上げる方法として自社イベントが最適です。低コストで自社に合った規模感、タイミングで開催できます。

信頼関係を構築してポジションをつかむ



小さなイベントを開催し個々の関係性を深めることが大切です。それにはワークショップ等のイベントが効果的です。自社で講師ができるイベントをいくつか開催できるとよいでしょう。

関心のある住宅イベントに誘い、見込み化する



いよいよ。自社のお客様になる可能性があるか？ ないか？を見極めるためのイベントを準備します。自然な流れで参加できるようなイベントを自社で開催することがポイントです。

イベントの立ち上げ方 集客 運営 その後のフォローまで全てお伝えします!!

裏面にスケジュールとFAXお申込みがあります!



2023 **6/6** **火**
13:00 ~ 14:30

本セミナー参加者で
JGBA会員に
なっていただくと
8月現地視察
ツアー
(無料)に参加
できます!

1日で
150組
集客!

平日
自動的に
20組
集客が継続

地域密着型の工務店・リフォーム会社向け

地方限定の新しい集客方法

スケジュール

13:00 ~ 13:10	開会の挨拶
	講師 株式会社 ネクストプラス 代表取締役 戸谷 信彦
	1 なぜ育客(ナーチャリング)なのか?
13:10 ~ 14:20	2 自社の育客ステップの決め方
	3 育客イベントの開催方法と注意ポイント
	4 事例紹介(スタイルヒロバ)
14:20 ~ 14:30	質疑応答



地域の工務店・ビルダーが集まり、共に切磋琢磨し合い、住宅業界を盛り上げるべく発足しました。会員企業の発展=住宅業界の発展と捉え、様々なノウハウを共有し、多角的な活動を行っています。

リアル・オンラインセミナー

会員限定動画コンテンツ

会員限定イベント・割引

メールまたはFAXでのお申し込みは、必要事項をご記入の上6/3(土)までに必着。

貴社名	
〒	TEL
所在地	FAX
ご参加者様 ①	フリガナ お名前 部署 お役職 MAIL
ご参加者様 ②	フリガナ お名前 部署 お役職 MAIL
ご参加者様 ③	フリガナ お名前 部署 お役職 MAIL

※ 個人情報について(一社)日本優良ビルダー普及協会では、ご記入いただいた個人情報を、認定書送付、ご案内や確認するために利用します。個人情報の利用目的の通知、訂正、削除、利用又は拒否される場合はお問い合わせください。

JGBA 事務局 担当：田島 三浦 お問い合わせ >>> TEL: 03-6277-6079

事務局住所：〒107-0052 東京都港区赤坂3丁目5-5 ストロング赤坂ビル4F

送付先 >>> MAIL: info@jgba.net FAX: 03-6277-6369