

第7回



日本優良ビルダー普及協会

JGBA会員オンライン勉強会

2024年 2月9日(金) 13:00~13:45

参加人数: 5~10名 参加費: 無料

WEB
お申込みは
こちら▶▶▶



契約率 120%向上！土地なし客の受注棟数UPセミナー



株式会社ネットデータ
取締役

山本 淳志

トークテーマ

- 1 土地なし客が増えている中でどのように競合に勝つか
- 2 DXを通して土地づけを行い受注棟数upを行う方法
- 3 情報の見える化を行い、情報格差をなくす方法

略歴

岡山市中古マンション取引件数 No.1 (※2022年時点：東京商工リサーチ調査) ウェーブハウスグループとして「不動産 × IT」をテーマに事業展開。

主力サービス「土地BANK」は、Googleマップ上に不動産情報を一元化できるパーティカルSaaSとして販売を展開。

現場発で開発されたプロダクトのUI/UXの高さが評価され、現在、全国600社以上の住宅・不動産事業者が利用している。

参加対象

経営者

役員

営業担当

当セミナーはこんな方にお勧め

商談前の情報収集に1時間以上かけている

十分な情報を提示できずなかなか土地付けが決まらない

土地を取られており提案できる土地がない

当セミナーでこんな事が学べます

営業力に差が出る「土地付け」の攻略方法

納得して選んでいただく土地づけ方法

情報格差をなくし、営業力の平準化を行う育成方法



第7回



日本優良ビルダー普及協会

JGBA会員オンライン勉強会

2024年 2月9日(金) 13:45~14:30

参加人数: 5~10名 参加費: 無料

WEB
お申込みは
こちら▶▶▶



集客 = 来場じゃない！来場率を上げるために工務店がやるべき施策

COMVEX

トークテーマ



株式会社コンベックス
コンサルタント

山本 幸太

- 1 来場率がUPする顧客フォローの仕方
- 2 営業の仕組化のポイント
- 3 成果が出ている他社様の取組み

略歴

新卒で野村不動産ソリューションズ株式会社に入社し不動産売買仲介営業に6年間従事。
現在は、住宅・不動産業界に特化した営業支援システム「Digima」を通して、地域工務店や不動産会社の営業仕組化・生産性向上の支援を行っている。

参加対象

経営者

営業責任者

マーケティング担当

広報担当者

digima

当セミナーはこんな方にお勧め

集客しても契約率が上がらない

反響があったお客様と連絡がつかない

顧客フォローのやり方がわからない

当セミナーでこんな事が学べます

来場率、再来場率を上げる方法

お客様から返信が来るメール、SMS

来場率が高まっている会社様の取組み

