第25回 JGBA会員オンライン勉強会

日本優良ビルダー普及協会

2025年 11月26日(水) 13:00~13:40

参加資格：JGBA会員限定　参加費：無料

WEB お申込みは こちら▶▶▶

【地域工務店様必見】反響を100%活かせ！来場率を2倍に高めた営業属人化ゼロ・追客の仕組み化戦略

digima

株式会社コンベックス
プロダクトソリューション部 マネージャー
小尾 駿一郎

セミナーテーマ

1. 人的な追客工数を削減し、営業担当者を「商談」に集中させる仕組みづくり
2. 誰でも成果が出せるメール・SMS・LINE の組み合わせ方、配信コンテンツ
3. 資料請求後の来場率・受注率アップのためのフォロー強化ポイント

略歴

青山学院大学卒業後、株式会社コンベックスに新卒で入社し、「Digima」の営業に携わる。住宅不動産業界のお客様への Digima の活用、売上げ拡大をミッションとし、年間棟数 10 棟未満の地域に特化した工務店様から 100 棟以上の工務店様まで幅広い工務店様の集客後の収益拡大の支援に取り組んでいる。

参加対象　経営者　役員　営業担当　マーケティング担当　情報システム

当セミナーにお勧めの方

- 反響はあるのに“来場につながらない”と感じている方
- 営業任せの追客から脱却したい方
- 集客コストの回収に課題を感じている方

第25回 JGBA会員オンライン勉強会

JGBA 日本優良ビルダー普及協会

2025年 11月26日(水) 13:40~14:20

参加資格：JGBA会員限定　参加費：無料

WEB お申込みは こちら▶▶▶

10年後の顧客を囲い込む！ ストック収益最大化セミナー

CoLife

株式会社 CoLife
プラットフォーム営業本部
リフォーム・リペア推進リーダー
堤　崇

セミナーテーマ

1. なぜ今ストック収益が必要か？「業界のピンチとチャンス」
2. どんなサービスが親和性があるか？
3. どのように売上につなげるか？「3 つの重要 STEP」

略歴　大手広告代理店で住宅事業者向けのマーケティング支援に従事。新規顧客向けの集客・宣伝に従事する中、住宅事業の変革に対して CoLife 代表の池内に賛同し、CoLife へ参画。戸建事業者 40 社以上、マンション事業者 10 社以上のストック収益のご支援に関わる。

参加対象　経営者　管理職　営業担当　アフター担当　工務担当

当セミナーにお勧めの方

- 引渡し後のリフォームなどから収益増を図りたいけど、方法がわからない
- 人手が足りないから、アフターサービスから収益へつなげる取り組みができない
- アフターサービスの収益化の重要性はわかるが、本業への取り組みを疎かにできない

第25回 JGBA会員オンライン勉強会

日本優良ビルダー普及協会

2025年 11月26日(水) 14:20~15:00

参加資格：JGBA会員限定　参加費：無料

WEB お申込みは こちら▸▸▸

コストをかけずに差がつく！ 差別化とホームセキュリティ

LIFE elements セミナーテーマ

1. 最新のセキュリティ事情とそこにかけるコストの天秤
2. 同業他社との差別化とセキュリティケア
3. コストをかけずに、施主様のメリットを最大化できるソリューション

ライフエレメンツ株式会社
チーフビジネスプランナー
郷田 和弥

略歴　2009 年銀行系リース会社に入社。大手企業中心にファイナンスソリューションの提供に携わる。その後、IR 支援会社にて上場企業向け IR ソリューションの展開、バーチャル株主総会の運営に携わる。2022 年ソニーネットワークコミュニケーションズ入社。ライフエレメンツ兼任で「MANOMA」の営業推進、事業推進を担当。

参加対象　経営者　役員　営業担当　マーケティング担当　経営企画担当

当セミナーにお勧めの方

- 同業他社との差別化に悩んでいる
- セキュリティのケアに悩んでいる
- コストはかけずにこの２点を解決したい