

時代は変わった

IT化時代の
住宅販売手法
とは？

コロナ禍でも生き抜く、地域工務店応援セミナー

住宅販売のマーケティングの基本は「何を？/商品」を「誰に？/ターゲット」に「どう売るか？/販売手法」。この基本は普遍ですが、商品のあり方もターゲットも販売手法も今までの常識が通用しなくなりました。日本全国の現場で住宅販売に30年以上携わってきた私、早川が、令和の時代にふさわしい、新しい住宅販売のポイントをお話しします。また、今回のご提言をすでに商品化し、すでに販売されているジブンハウスさんにも事業説明をしていただきます。

お聴きになるだけでも大きなヒントになると思います。お楽しみに！

| 日 | 時 |
|------|-------------|
| 2020 | |
| 9/29 | 火 |
| | 日 |
| | 13:00~15:00 |
| | ZOOMにて! |

■セミナーの主な内容

- 地域工務店の強みを活かした売れる住宅商品とは？
- 令和時代のターゲット像とは？
- IT化時代の住宅販売手法とは？

講師紹介



有限責任事業組合
TEAM 会援隊代表
販売促進職人

早川 大二

昭和32年2月生まれ
企画、デザイン会社で経験を積み、
建築業専門プロモーション会社を
設立。
日本全国の地域に根ざす工務店や
リフォーム店・エクステリア店の
販売促進を手がけて約30年。様
々な場所、場面で培った豊富な販
促のノウハウを駆使し、日本全国
を飛び回りながら、地域の作り手
である皆様の想いや強みを活かした
オリジナルの販促手法やツール
をその場で提案・作成しています。



わくわく販促早川 検索

■当日のスケジュール

- 1部 ● 13:00~14:00
地域工務店応援セミナー
- 2部 ● 14:00~15:00
ジブンハウス事業説明会

ジブンハウスとは・・・

ジブンハウスは“家はスマホで買う時代”というターゲット層が興味を引くキャッチーなフレーズで、IT世代の住宅取得者層に向け、「スマートカスタム住宅」という、手の届く価格でちょっとかっこいい住宅を提供しています。確かな住宅性能を担保しつつ、将来再販もできる資産価値の高い規格住宅と、最高峰のIT技術を駆使したプレゼンテーションでこれからの時代のライフスタイルを実現しています。



ジブンハウス 検索

セミナーお申込方法

本セミナー参加ご希望の方は右記までメールにてお申込みください。
申込みメールを確認させて頂いたのちに ZOOM の URL とパスワードを
お送りしますので9月23日 13:00にアクセスしてください。

▼早川メールアドレス
d2.hayakawa@kai-en-tai.com
お問い合わせは090-2745-7935 早川までどうぞ。