

平成19年5月吉日

お客様各位

株式会社共和  
代表取締役 伊藤 亮一

## 受注アップセミナー 「新築受注のための営業手法とは」

拝啓 時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別のお引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。

近年、受注競争が激しくなっている新築住宅市場において、受注を獲得しているハウスメーカーの営業はどのようにして顧客獲得しているか、非常に興味のあるところです。

現在ハウスメーカーの営業は、すぐに建築計画から入るのではなく、お施主様のライフプランを計画してあげることから始まり、その中で建築にかかる資金をどのように確保するか、資金計画を立てて提案を行うことにより、団塊ジュニア世代の施主のハートをつかんでいます。また第三者の評価を得られる各種保証制度を上手く活用して「信頼」を獲得し、早期に競合を排除して受注までに必要な時間をどんどん短くしています。

このような営業手法をぜひご参考にいただき、厳しい受注競争から抜け出していただくべく、講師を招いてセミナーを開催したいと存じます。

お施主様に提案できる簡単な資金計画の立て方から有利な住宅ローンの選び方、さらに「信頼」をアピール出来る各種保証制度の活用方法などの講演を行っていただきますので、ご多忙の折とは存じますが、是非おこし下さいますようお願い申し上げます。

敬具

- 開催日：平成19年6月16日(土) 1回目 10:30～ 2回目 14:00～
- 場所：クリナップ富士ショールーム
- 内容：「新築住宅受注アップのための営業手法について」
  - ・ ハウスメーカーの営業手法は？(初回面談時から契約までの流れ)
  - ・ 簡単な資金計画の実施方法(見込み客に提案できる簡単手法)
  - ・ 有利な住宅ローンの選び方(「フラット35について」)
  - ・ ハウスメーカーの競合対策方法(各種保険制度の活用方法)
- 講師：有限責任中間法人ハウジング保証 業務スタッフ 大串 豊

会場の都合上各回定員を25名とさせていただきます。

申し込みの締め切りは5月30日までとさせていただきますのでご了承下さい。

参加お申し込みについては下記申込書を共和担当者まで、手渡しもしくはFAXにてご返答ください。(FAX:0544-23-5020)

### (事前申込書)

希望の時間に をお願い致します。どちらでも可能場合は名前のみのご記入お願い致します。(人数の関係で希望時間の変更を相談させていただく場合があります。)

1回目希望(10:30～ ) 2回目希望(14:00～ )

御社名

お名前