

お得意様各位

平成22年1月吉日

岡山初!!

全国各地で大反響の「早田塾」開催!

株式会社ウッディワールドのぞき  
〒704-8122 岡山市東区西大寺新地166-1  
TEL 086-944-4001 FAX 086-944-4010

# これからの住宅営業 ノウハウセミナー塾!

昨今の住宅業界では、受注を取るのが難しくなったとの声を聞くことが非常に多くなりました。少子化による住宅購入層の減少、悪化する雇用・所得環境を背景とした住宅購入マインドの減退など、業界を取り巻く環境はいつそう厳しいものとなっております。しかし、そのような中でも売り上げを伸ばし、成功されている住宅会社様もいらっしゃいます。いったい何が違うのでしょうか? 今回のセミナーでは、これからの住宅市場を考えながら、さらなる成長のための課題を浮き彫りにし、解決へのヒントを提示させていただきます。自社の成長を願う経営者様はじめ、経営幹部の皆様は、ぜひ奮ってご参加ください。

- 日 時 : 平成22年2月12日(金) 14:00開講(17時終了)  
13:30受付開始、開講5分前までにご入場ください。
- 会 場 : 株式会社ウッディワールドのぞき 大会議室  
岡山市東区西大寺新地166-1 TEL 086-944-4001
- 参加費用 : 一名様 5,000円 → 2,000円  
(3,000円は弊社で負担させていただきます)
- 申込方法 : 参加申込書をFAXでお送り下さい(FAX番号 086-944-4010)
- セミナー塾内容 : 「これからの住宅営業 ノウハウセミナー塾! 導入編」  
~住宅購入を先伸ばしにしているお客様が今すぐ購入したくなる手法~  
~世界の住宅政策に見るこれからの住宅商品開発のポイント~

- ・初回接点でお客様をひきつける術
  - ・チラシに頼らない現代の集客法
  - ・FP的アプローチ手法
  - ・新人でも、女性でも今すぐ売れる営業術
  - ・住宅版エコポイント、ピークオイル、これからの日本の住宅は? 等
- ※4月に第2回「実践編」を開催します



講師: 早田 宏徳 氏  
マングローブクリエイション(株) 代表取締役、社団法人クラブヴォーバン代表。  
25歳で住宅FCのトップ企業取締役営業本部長に就任。  
年間20棟以上受注するメンバーを多数育成、卓越したマーケティングスキルで  
売上を伸ばす。同時に環境、エコロジーにも精通し、各種NPOの理事も務める。  
持ち前のパワフルな講演は幅広い年代の経営者から大好評を得ている。



全国人気セミナー  
7位にも選ばれた  
超人気の講師です!

株式会社ウッディワールドのぞき 渡辺行 <これからの住宅営業 ノウハウセミナー塾! 参加申込書> FAX 086-944-4010  
平成22年2月12日(金)

御会社名	連絡先 電話番号
ご参加者 お名前	ご参加者 お名前
ご参加者 お名前	ご参加者 お名前

お手数ですが、準備の都合上 1月31日(土)までにお申し込み下さい。

早田宏徳の.....

## 本物の営業教えます。

新人でも、女性でも、今すぐ売れる営業のノウハウとは何?

私は23歳から13年間、新築住宅の営業に関わる仕事をやってきました。年率換算78万戸弱という厳しい時代の中、工務店の方々に私の拙い経験がお役に立てれば幸いです。皆さんが一番困ってらっしゃるのは、集客ですか? 集客も重要ですが、今一番必要なのは契約(受注、売上)ですよね。その契約していただく為に日々苦心改善してらっしゃると思います。

私はこれまで...

- 営業をしていて困ったことはありません。
- 5人ユーザーと話が出来れば、2~3人は契約して頂けます。
- 訪問活動をしたことがございません。
- 大抵お会いして1ヶ月以内にご契約頂けます。
- 私だけが売れるのではなく、新人社員の女性でも新築住宅でいうと年間10棟位は受注できます。
- 会社の業績が下がるということをお考えたことはありません。



マングローブ・クリエイション(株)  
早田宏徳社長

私がこれまで実践してきた営業フローは以下の通りです。別段、特別なことをしているわけではありません。

- ① 営業とは何か? 心構えとは?
- ② 初回面談とマナー
- ③ 人生設計をして差し上げる(FP理論)
- ④ 老後の資金確定後、教育資金、最後に住宅資金
- ⑤ 親、兄弟と話が出来ているか?
- ⑥ 住宅資金の予算は土地+建築費の配分のみ
- ⑦ それから家、構造、仕様、間取り、デザインの話
- ⑧ あとは進めるか? 進めないか?
- ⑨ ここから、初めて土地、間取り、見積りに入る
- ⑩ ご契約

この流れをきちんと理解しているかが成否の大きなポイントとなります。新人だから無理とか、女性では難しいということはありません。私が指導した新人の女性も私と一緒に受注をたくさん上げてくれている素晴らしい方も数多くいました。最近では、土日、一般のお客様にセミナーを開催しています。10組くらい来ていただいたら、その場で半数以上がファイナンシャルプランニングの話になり、最終的には具体的な話になります。何故だかわかりますか?

このポイントを皆さんにお教えしたいと思います。

(工務店新聞記事より抜粋)