

JBN 会員各位  
JBN 関連事業者コラボセミナー

# 「工務店さんの困った！ を解決するセミナー」

コロナ禍において、建設業・住生活産業に限らず  
日本社会の消費構造は大きく変化をしています。  
営業活動・受注活動が取りづらくなっている。  
昨今の住生活産業界において、  
どのように事業展開を進めていくことが望ましいか。  
国の施策・市場の動向を読み解きながら、  
取るべき対策や市場予測から  
導き出す優先順位の整理の仕方について  
ウェビナー講座形式で解説致します。

参加  
無料

日時 2021 年

8/3

火

会場 Zoom ウェビナー

時間 13:30 ~ 15:00 (90分)

(13:00 よりオープン)

対象 JBN正会員 100 アカウント限定

特典

- ①参加者にはテキストデータをお渡しいたします。
- ②当日の参加が難しい方は専用 URL にていつでも見返すことが出来るように録画データ公開。

## セミナー内容

- ✓ **顧客をどう見つける？**  
集客 DX・ZOOM・YouTube・Instagram  
を使ってゼロ集客！
- ✓ **顧客にどう提案する？**  
超効率提案・顧客が自分で判断できる  
提案プラットフォーム！
- ✓ **成約時間をどう短縮する？**  
消費者の新たな価値観「箇所分時間」の考え方！
- ✓ **工事利益をどう上げる？**  
内製化？外注化？ポイントは全て  
「工事管理」にあった！

## セミナー講師

- ✓ **〈コンサルティング実績〉**  
4ヶ月のコンサルで1回イベントで6000万円売上達成  
紹介客ゼロから1年半のコンサルで、新築10棟の売上達成
- ✓ **〈研修・講演・講演実績〉**  
年間約50回の研修・講演・講座の講師として全国で展開  
企業依頼の社員研修・団体所属会員向けの研修等含む

清水英雄事務所株式会社  
マネージングディレクター

清水 大悟

〈経歴〉  
・工務店・リフォーム会社・不動産会社  
・地域ビルダーに10年で100社以上コンサルティング  
・JBN各団体向けに営業研修3回シリーズ開催  
・大工育成・現場マネージャー研修講師  
・DXコンサルタント



## コロナ禍でも受注を伸ばしている工務店の訳とは？

なぜ？実は難しいことはしていません。多くの会社がコロナ禍で、直接的な営業を取りやめて、  
チラシを撒くのもやめている間に違う方向で活動を行っていた会社があります。  
その会社に取り組んだ内容は「win-win 事業」しかし、この施策はこれからの工務店の生き残り戦略の大きなヒントとなり得るものでした。

# 参加申込書

FAX : 03-5540-6679

7月30日(金) までにご返信ください

## 【JBN関連事業者コラボセミナー】 工務店さんの困った！を解決するセミナー

会員番号		
貴社名		
TEL		
1	参加者氏名	
	メールアドレス	
2	参加者氏名	
	メールアドレス	
3	参加者氏名	
	メールアドレス	
4	参加者氏名	
	メールアドレス	

上記申込書に記載のうえ、**FAX**をお願いします。  
後日、**Zoom**参加のための**URL**を参加申込書のメールアドレス宛にてお送りいたします。

【本件に係るお問い合わせ先】 (一社)JBN・全国工務店協会 事務局 担当：山本  
〒104-0032 東京都中央区八丁堀3-4-10 京橋北見ビル東館6階  
電話番号：03-5540-6678 FAX番号：03-5540-6679