

平成 24 年 1 月 吉日

各 位

(社) 九州住宅建設産業協会
理 事 長 諸藤 敏一
研修・広報部会長 金子 幸生

平成 23 年度「第 3 回住宅事業者向けオープン化セミナー」開催のご案内

拝啓 新春の候、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

さて、別添内容による標記セミナーを開催いたします。参加ご希望の方は、別紙 FAX 送信紙にて、お申込みくださるようご案内申し上げます。

締切は、1 月 27 日（金）ですが、定員となりましたら締切とさせていただきますことをご了承ください。

敬具

記

1 日 時 : 平成 24 年 2 月 7 日（火） 13:30 ~ 16:30

2 場 所 : パピヨン 24 3F 「12 号会議室」
福岡市博多区千代 1-17-1 (TEL092-633-2222)

<http://www.papillon24.jp/access/index.html>

3 テーマ : 顧客の囲い込みで成果を上げる
「人口減少時代のマーケティング戦略セミナー」
講師：(株)インタープライズ・コンサルティング
住宅不動産事業本部 戸建事業部部長 加藤 有 氏

※詳細は、別紙をご覧ください。

※定員は 50 名

(先着順、定員になり次第締め切ります)

F A X 送 信 紙

平成 24 年 2 月 7 日 (火)
パピヨン 24 3F「12 号会議室」
13 : 30 ~ 16 : 30

(社) 九州住宅建設産業協会

事務局宛て FAX : 092-475-1441

○平成 23 年度「第 3 回住宅事業者向けオープン化セミナー」

会社名 _____

担当者 _____

TEL _____

・出席者	役職 _____	名前 _____
	役職 _____	名前 _____

※ 申込み締切日 : 1 月 27 日 (金)

主催：（社）九州住宅建設産業協会 共催：（社）全国住宅建設産業協会連合会

着工数が減少する中での
勝ち残り戦略とは！？

顧客の囲い込みで成果を上げる

人口減少時代のマーケティング戦略セミナー

カリキュラム Curriculum

第1章

住宅・不動産業界動向と将来予測

- 今世の中で起こっていること(トピックス)
- 2012年とその先の読み方
- もしも・・・業界にイノベーションが起きたら

第2章

顧客囲い込み戦略 ～ビフォアマーケット～

- 脱営業依存に向けたマーケティング
- マーケティング力先行型モデルの構築ポイント
- 事例紹介

第3章

顧客囲い込み戦略 ～アフターマーケット～

- アフターマーケット市場の動向
- 顧客の囲い込みを実現する
- OB顧客からのLTV最大化
- 事例紹介

セミナー日時・場所・参加費

日時 **平成24年2月7日(火)** **13:30～16:30**

※13:00より、受付を開始させていただきます。

会場 **パピオン24 3F 12号会議室**

参加費 **無料**

申込方法 **別紙参加申込書により、FAX(092-475-1441)にてお申込みください。**

定員 **50名**

申込締切 **1月27日(金)**

講師

株式会社インタープライズ・コンサルティング
住宅不動産事業本部 戸建事業部部長
加藤 有

戸建ビルダー、ハウスメーカー、マンションデベロッパーを中心に、営業力強化やマーケティングの支援を主に担当。現場を「科学」し、戦略と人材育成の両面から問題解決を行うことを得意とする。