

～オンライン研修参加募集～

## 営業エリアを狭くしてお客を増やす仕掛け

不景気に備え安定受注のビジネスモデルをつくりたいと思っているあなたへ

こんにちは！ 地元密着型工務店・リフォーム業界の儲かる仕組みとツールづくりが得意なコンサルタント 佐藤元相です。

新型コロナウイルス感染の過度なメディアの報道は、消費者の心理に深い不安を与えています。また、倒産や廃業率が過去最高となり、将来の生活に不安を抱えている方も少なくありません。こうしたことから、不景気に強い経営基盤をつくりたいという工務店経営者からの相談がとて増えています。

日本経済は戦後最大の危機を迎えていると言っても過言ではありません。

そこで今回はアフターコロナを見越した先手必勝の地場密着/工務店の生き残り戦略を具体的に提示いたします。

危機を乗り越えろ！

- 営業自粛で時間が経てば経つほど墓穴を掘る
- 顧客の心理は緊急事態宣言でどう変わったか？
- 非常時は新規ではなくOB顧客に焦点を当てろ！是非、成功店セミナーと一緒に学びませんか？あなたと共に学ぶことを楽しみにしています。



1位づくり戦略コンサルタント 佐藤元相

加盟店様ご参加費用 無料

### 第2回 テーマ

「新時代は集客するから苦戦する！OB対策からお客を増やす仕掛けを作れ」

日時 2020年3月2日(火) 午後2時～17時

～オンライン研修参加申込～

※参加にきましては、Teamsにて招待メールをお送ります。

### 申し込み先

オンライン参加をご希望される方のお名前・メールアドレス記入して2月22日迄ご返信お願いします。  
※事前にパソコン環境やMicrosoft teams接続テストを希望される方はお申しで願います。

お会社名			
日中連絡先			
ご参加者名	メール アドレス		
ご参加者名	メール アドレス		

※オンライン参加にきましては、音声・画像等不具合が生じる場合がございますので何卒ご了承ください。