

家づくりには自信がある! でも最近反響が落ちてきた…

もっと集客できるチラシやロゴ、売れるネーミングを手に入れたい工務店様へ

実践して
成果が出ている
工務店の
ブランドツールを
公開します

小さな
工務店の
棟数を倍増
させる

効率よく反響獲得できるチラシや営業ツールを作りたいけど
具体的に何をしたらいいかわからない…そんな工務店のための

お客様から選ばれる為の ブランド作りセミナー

これからの時代は小さな工務店でもブランド作りが必須です。

なぜブランディングに成功すると棟数が倍増するのか、どのようにブランディングを進めていくべきなのか
など、小さな工務店の売り上げをアップさせるブランドの作り方を実践的にお伝えするセミナーです。

実際にブランディングに成功した工務店様もゲストスピーカーとして参加しますので

具体的な質問もお受けいたします。

ぜひお気軽にご参加ください。詳しい内容は裏面をご確認ください。

講師：株式会社ネクストプラス

代表取締役 戸谷 信彦

全国ハウジングマイスター協会理事



SEMINAR

日程

11月14日(水)

会場

東京駅周辺

開始時間

13:30~17:00 (受付13:15~)

参加費

1名1万円(税込)

10社限定

1社2名まで参加可能

SCHEDULE

13:30~

今成長している会社の条件とブランディング戦略とは
▶具体例と選ばれる理由の解説

14:00~

工務店にとってのブランディングとは
▶成功事例と売れる販促物の作り方と伝え方

15:00~

自社でブランディングをおこなう4つのステップ

16:00~

工務店の事例紹介
実践者の声 (株)白木工務店 白木社長

自社でブランディングを成功させる4つのステップ

STEP 1

理念とビジョンを
明確にする



自社ブランドの方向性を決めるのに、一番大切なのは理念とビジョンを明確にすることです

STEP 2

自社ブランドのデザインの
方向性を明確にする



理念とビジョンに基づいたイメージ、ビジュアルやロゴを決めるための、デザインコードを明確にします

STEP 3

自社の販売計画と
ツールを明確にする



自社ブランドの方向性決定後、販売計画を作成します。そのストーリーに必要なツール(看板・名刺など)を作成します

STEP 4

ブランド展開を考える



見学会場、ショールームなどの掲示物、配布物などを考えます

当日具体的に解説します!



年間 8 棟から 16 棟の行列ができる工務店へ

自然素材の家を販売しているのですが、商品とブランドイメージがまったく合っていなかったため様々なお客様が来場し、とても効率の悪い経営をしていました。ブランディングをしてからは、当社で家を建てたいお客様だけに来ていただけるので他社との競合や相見積もなくなり、とてもスムーズになりました。完全予約の現場見学会も予約でいっぱい、次の月まで待ってもらっている状況です。

先代からの世代交代で女性らしいブランド作り

私が社長になるタイミングで、自分らしいブランドに変更しました。以前は、ブランドとかはまったく意識していなかったのでお客様にもわかりづかったと思います。今では、店舗からチラシや販売戦略まで一貫性のあるデザインで統一されていますので分かりやすく、とても接客もしやすくなりました。



全国で大人気!

「ママの家」シリーズのブランディングの秘密も公開します!!

お申し込みは、必要事項をご記入の上、FAX もしくはメールにてお申込みください

貴社名		
会社所在地 〒		
御連絡ご担当者様		ご連絡先
メールアドレス		
ご参加者様	部署名	役職
①		
②		

お申込み後、ご請求書と会場案内を送付させていただきます

FAX 送付先 株式会社ネクストプラス

048-577-6541

TEL : 048-577-6540 Email : info@next-plus.co.jp

【個人情報について】

(株)ネクストプラスは、ご記入いただいた個人情報を、認定書送付、ご案内や確認するために利用します。個人情報の利用目的の通知・開示・訂正・削除・利用又を拒否される場合はお問い合わせください。