

消費税増税をチャンスに変える

平成の先の営業手法

消費税は2019年10月に10%に引き上げられる予定ですが、住宅の場合、2019年3月31日までに請負契約を締結した場合は現行の8%の税率ですが、4月1日以降の契約には10%の税率が適用されます（2019年9月30日までに引渡しを受けた住宅は8%）。

消費税増税に絡む新築駆け込み需要は確実にありますが、金融手続きや制度のサポートに強いハウスメーカーさんに対抗するためにも、「顧客ニーズや他の補助制度」なども知っておくことが望まれます。この機会を逃す手はありません。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

講演内容



1. 消費税増税における駆け込み需要を振り返る
  - (1) 3%⇒5%⇒8%増税時の着工数の推移を振り返る
  - (2) 契約予定の時期に見る顧客の住宅へのニーズの違い
2. 消費税10%増税前と後のそれぞれの営業手法
  - (1) 消費税転嫁対策を上手に使う
  - (2) 増税後もチャンスあり
3. 2020年「省エネ基準適合住宅の義務化」延期はチャンス
  - (1) 私たちに必要な知識と技術(リフォーム分野にも)
  - (2) HEMSを学ぼう
4. これからの営業手法
  - (1) チラシとインターネットの違い
  - (2) 「看板」のホームページと「営業」のSNS
  - (3) 大企業と個人事業のインターネット上の差はなくなる
5. 得意分野と提案力で勝負
  - (1) 大手に負けない技術力と知識を持つ
  - (2) 提案方法はどのようにすべきか
6. 質疑応答、その他



(さいとう しんいち)  
齋藤 進一氏

1967年埼玉県生まれ。「やすらぎ介護福祉設計」代表。介護福祉分野を得意とする一級建築士。大学卒業後、大手ゼネコンで施工管理を経験し、ハウスメーカー系工務店で設計・施工を経験する。介護福祉の需要が多いのにも関わらず、専門とする建築士がほとんどいないことに気づき、2004年「ワンストップ型介護福祉建築設計事務所」を創業し今に至る。同年、草加市起業プランコンテスト大賞に選ばれる。木造からSRC造までの設計・施工経験を活かし、高齢者・障害者のバリアフリー住宅をはじめ、ユニバーサルデザインの視点で住みやすい住宅づくりに定評がある。地域密着型「かかりつけ建築士」制度の全国展開を思案中。



【日 時】平成〇〇年〇月〇〇日(木) 午後〇時 ~ 〇時

【会 場】〇〇〇〇〇〇

【申込み方法】FAX (0000-00-0000) にてお申込み下さい。

受講者名(複数可)	事業所名	電話番号	FAX

主催：〇〇〇〇〇〇 FAX 0000-00-0000