

～新型コロナ禍後は建設業界が変わる～ 特定建設業(専門業・ひと親方)が 自立するための営業セミナー



2020年新型コロナ禍により、新築着工率は下がると予想され大手ハウスメーカーや工務店からの仕事依頼は激減すると言われています。今まで親会社に頼っていた特定建設業の皆様は、直接お客様と契約を結んで請け負う時代がやってまいります。

今後どのように「営業」活動としてやっていくべきか、リフォーム事業のこれからの方針を考えるタイミングとして是非ご参加くださいませ。

講演内容

1. 消費税率引き上げやコロナ禍による需要を予想する
 - ・ 3%⇒5%⇒8%⇒10%時の着工数の推移を振り返る
 - ・ 大手ハウスメーカーの今後の動き
 - ・ 持ち家顧客は必ずリフォームする
2. チラシとインターネットの効果の違い
 - ・ 広告宣伝費を確保する
 - ・ 営業が苦手な方にはこんなサイトもあります
3. 得意分野は何ですか？
 - ・ 技術力と知識の棚卸
 - ・ 顧客にアピールできる資料作り
 - ・ 協力業者さんが工務店に逆発注する時代に
4. リフォームの助成制度を知っておく
 - ・ 所得の住宅ローン減税・贈与税非課税枠拡大
 - ・ リフォーム時の各制度
5. 複数の制度(助成・補助金)を利用したリフォーム事例紹介
 - ・ 介護保険法・耐震改修・省エネ・バリアフリー
 - ・ 同時に使える制度と使えない制度を知っておく

講師プロフィール

(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。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易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。

<著者・その他>

読売新聞 コラム「知っておきたい老人ホームの選び方(19、20)、2006/1より専門家プロフィールの自身のページで数々のコラムやQ&Aに答えている

日時

場所

建設業・建設関連製造業向け

参加

(定員： 名)

お申込・お問い合わせ先