

工務店向け「1 億粗利実現パッケージ」

月額 12 万円 × 12 か月(年間契約)／動画＋テキスト提供

① 目標決定:1 億円の粗利を明確に「見える化」

- ・ 現在の売上・利益構造の分析
 - ・ 必要な粗利額と年間棟数の設定(例:粗利 1000 万円 × 10 棟)
 - ・ 自社の強み・弱みの整理と目標との整合性確認
 - ・ 数字ベースでの KPI(重要業績指標)の設定方法
-

② 戦略決定:「誰に、何を、どう売るか」を定める

- ・ 顧客ターゲットの明確化(エリア・層・ニーズ)
 - ・ 高粗利を実現する商品コンセプトの再設計
 - ・ 価格帯・競合との差別化戦略の構築
 - ・ ブランディングと見せ方の再構築
-

③ 戦術決定:成果に直結する「具体行動プラン」

- ・ 月次の営業・集客・追客スケジュール策定
 - ・ SNS・WEB 集客・紹介獲得の実践ノウハウ
 - ・ セールストーク・面談フロー・契約率向上施策
 - ・ 現場・設計・事務の効率化による利益最大化
-

④ 仕組化:属人化をなくし「誰でも回る仕組み」構築

- ・ 業務マニュアルの整備(営業・設計・現場・アフター)
- ・ スタッフ教育コンテンツの標準化(動画＋資料)
- ・ CRM・顧客管理・受注管理のシステム導入支援
- ・ 継続的に改善できる PDCA サイクルの定着