

粗利の20%を利益にするリフォーム経営は「人財」と「仕組」 リフォーム会社様向け 経営講座



ねらいと学びのポイント

競争が激しいリフォーム業界において、事業を成功させるには集客からクロージング、工事完了、引き渡しまでトータルでスムーズに流れる体制作りが肝心です。それを実践していくリフォーム経営には「人財」の育成と「仕組」の構築が肝心です。経営者や経営管理者、リーダーの方に学んで頂くことにより、成功するリフォーム店経営のヒントになります。

カリキュラム

▶ 13:00開講

1. 最短最速で売れるリフォームマンを育成
2. 粗利の20%を利益にするリフォーム運営
3. ポータルサイトの受注率が上がるWEB集客
4. まとめ

▶ 17:00閉講

概要

いくら集客しても受注できなければ意味がありません。また、受注しても完工時に粗利が減っては意味がありません。やはり、リフォーム事業は粗利の20%を利益にする経営が必要です。その為には「人財」育成と「仕組」の構築が重要です。

当該セミナーでは、それらを達成する為の具体的な内容を、実例を用いてお伝えさせていただきます。組織として4年で約3億から約20億に売上を伸ばし、個人でも年間約2億円の売上を達成し続けた実務経験者の現役リフォーム事業コンサルタントが、その全貌を公開致します。

日程	締切日	会場
2017年4月25日(火)	4/11(火)	東京(LIXIL WING ビル)
2017年5月26日(金)	5/12(金)	名古屋(LIXIL ショールーム名古屋)
2017年5月30日(火)	5/16(火)	大阪(LIXIL ONE ビル)

定員 20名

受講料 ¥12,000(税別)

対象者 地場リフォーム会社様の経営管理者の方

講師 GRIMZ 株式会社 代表取締役
越光 雅也 氏