

～お客様の"夢"をかなえるための女性の会～

女ゴコロサロン Labo

全3回 シリーズ勉強会 参加申込書

- 参加対象 工務店の女性スタッフ様、コーディネーター様
- 会場 株式会社タッセイ 本社 3階会議室
- 開催スケジュール

日付	テーマ	プログラム
11月19日(木)	「女性のココロをつかむ 住宅営業・提案とは」	女性の買い物価値観、五感の提案 女ゴコロをつかむ4つのポイント <ワーク> 自社分析と取組アイデアの抽出
12月10日(木)	「お客様のライフスタイルに 寄り添う提案とは」	傾聴・質問・提案のコツ、 お客様プロフィール別ニーズ <ワーク> 「顧客プロフィールモデル」と 「問題解決提案」の企画
1月19日(火)	「自社の強みを活かした 女ゴコロをつかむチラシ制作」	チラシ制作の基礎知識、自社の強み抽出、 ターゲットニーズ抽出 <ワーク> チラシ制作(下書きまで)

■ タイムスケジュール

- 10:00～12:00 講義(120分)
- 12:00～13:00 ランチタイム♪
- 13:30～15:30 ワーク

<講師>

株式会社レスコフォーメーション
常務取締役
女ゴコロ
マーケティング研究所
所長 木田理恵様



■ 参加費用

- ・わが家、見なおし隊会員様 参加費：無料
- ・未入会 工務店様 参加費：1万円/社

お会社名	
お名前	
お名前	



女ゴコロサロン

LABO 開催のお知らせ

～ お客様の夢をかなえるための女性の会 ～

皆さんは女ゴコロがわかりますか？

よく購買決定権は8割は女性がにぎっていると言われております。

旅行に行くにしても、昔はご主人が良いと思ったところに、家族みんなで出かける機会が多かったですが、今はどうでしょう？奥さんに「ここなんてどう？」なんて尋ねる機会が増えたと思いますし、男性が決めたにしても、そこには女性の意見が必ず盛り込まれております。確かにな～と思うことはありませんか？

それが住宅になると、女性の意見を盛り込まないなんてことあるのでしょうか？

実際のところ、新築であってもリフォームであっても、女性の購買決定権は非常にたかく女性に決めてもらう、又は女性に男性の背中を押してもらわなければいけません。

これからの住宅業界は女性がすごく大切になっているんです。

ハウスメーカーの営業に
女性営業が増えたの
知ってますか？

女性の悩みは女性じゃない
と**共感**できないのよね

住宅を建てる時女性は
幸せになれるイメージ
がわくのか、すごく大事なの。



- ・住宅営業における成約率は女性の方が高いらしい
- ・住宅展示場に入った際に女性に対応する場合は、滞在時間が変わるらしい
- ・女性の購買決定は、『共感』が非常に大切なポイントらしい

こんな工務店様に
おすすめ！

- ・企画や営業が男性ばかり
- ・お客様満足度をさらに高め、客単価・リピート率を高めたい
- ・お客様のクチコミ・紹介率を高めたい
- ・会社の業績に貢献する女性社員を育てたい