

「付加価値の創出と提供を」

工務店様と住宅資材の流通店様からの

新たな住宅業界のカタチ・あり方を加速させる



工務店様の新たな付加価値創出のカタチ

これまでになかった、ちょうどよいコンサルティング

slos design

HP <https://www.slos-design.com>

Mail matsumoto.slos.design@gmail.com

HP

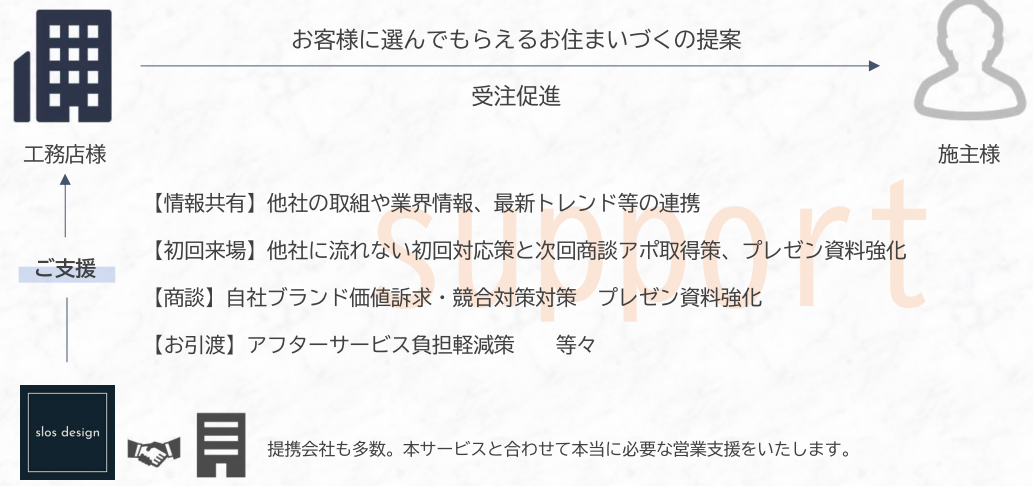


slos design

業界の新たな営業支援のカタチ

昨今の住宅業界を取り巻く厳しい環境を私にしかできない、ちょうどよいコンサルティングで各クライアント様の営業ご支援いたします。

ご支援内容 -solution-



住宅業界の現状と課題 -current status-

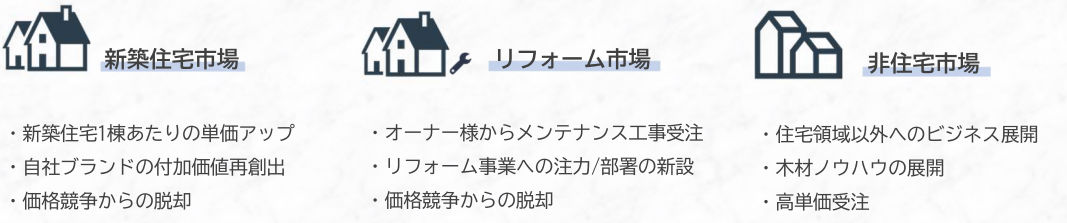


激変期・変革を求められている住宅業界
ハウスメーカーだけでなく、地場に根付いた住宅会社様でも新たな動きが活性化

ご支援事例 -model case-



今、求められる動き -effort-



これまで以上に激戦・より注力できる仕組み作り

新たな取り組みとして



- ・毎月、様々な資材の値上げが続いている
- ・価格転嫁しか方法がない(一部、粗利を削って対応)
- ・価格があがり、高くなった分求められるハードルも高くなった
- ・高くなっても売れる営業力(プレゼン資料等)の強化
- ・付加価値を加えてしっかり(自信をもって)価格転嫁
- ・仕様も上げたことで、粗利も向上し以前より高くても受注も好調