

差別化受注の考え方

講師
音地 常弘

はじめに

この講座は、差別化をメインに考えるランクアップ方法について解説したものです。ランクアップ方法を『個別案内（相談）』『イベント』『SNS』に分けて解説しています。

● 契約はお互いの合意によって成立する

契約とはお互いの合意によって成立する

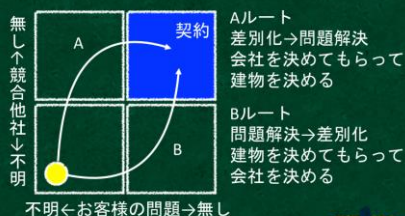
● 合意すること

- 建物の内容（間取り、仕様、設備等）
- 資金計画（費用と支払い）
- 建築する時期・工期
- 建築する会社

問題解決

差別化

住宅会社からすると



お客様からすると

調査で聞いている「会社を決めた理由」の選択項目

間取り
価格の妥当性
外観
インテリア

問題解決

会社の信頼性
構造
性能
営業担当
設計担当
アフターサービス
紹介

差別化

差別化とは

- お客様の選択基準を、「自社の強み」にすること
- 「自社の強み」
 - 建物自体・暮らし方提案力・会社等
- もともとそうだったのでは？