

# 注文建築工務店 ガチ戦略グループコンサル ご案内資料



主催

株式会社 マーケティング・トルネード

# 講師プロフィール ①

2022.05月現在

## PROFILE

経営コンサルタント

作家

講演家



## 佐藤 昌弘

MASAHIRO SATO

株式会社マーケティング・トルネード  
代表取締役

経営コンサルタント・講演家・作家

- 京都大学経営管理大学院（MBA等）講演講師（1回）
- 岐阜大学大学院 元非常勤講師
- 株式会社株帝国データバンク契約コンサルタント

- 関西電力株式会社
- タマホーム株式会社
- 株式会社ネクステージ
- 富国生命保険相互会社
- センチュリー21ジャパン
- キューサイ株式会社
- JALまね
- 株式会社ホームプロ
- 株式会社e-book off
- 辻学園調理・製菓専門学校
- NEPIA香港（日本法人：王子製紙）
- マルマン株式会社
- 株式会社廣川
- 財団法人 名古屋市みどりの協会
- ハンファQセルズジャパン株式会社

ほか、大手ハウスメーカー、通販会社、市民病院、医療機関（美容皮膚科・脳神経外科・歯科など）、人材派遣会社、産業機械メーカー、流通業など、  
月商数万円の個人事業主から上場企業まで  
**6,000件以上の相談案件** に関与。

## 主なコンサルティング・社員研修の実績

# 講師プロフィール ②



## 主な講演実績

- アタッカーズ・ビジネススクール
- 国際イメージコンサルタント協会東京チャプター
- JAバンク
- (旧) 日本郵政公社 (特命入札) 営業最高優績者等会議
- 大阪商工会議所・広島商工会議所・福井商工会議所
- 三菱UFJリサーチ&コンサルティング
- ちばぎん総合研究所
- ダイヤモンド社 (3か月連続)
- 北野建設株式会社
- 宮崎県立都城商業高等学校 (在校生徒向け)
- A IGスター生命保険株式会社 沖縄中央エージェンシー
- ダイキン工業株式会社
- 本電信電話ユーザ協会
- 松下電工株式会社
- LIXIL株式会社
- 国分グローサーズチェーン (株)
- センチュリー21・ジャパン
- 岡谷栄鋼会 (岡谷鋼機株式会社)
- ミサワホーム株式会社
- 関西電力株式会社
- 日本青年会議所 酒類部会 45周年記念講演
- オーティコン株式会社 (外資系補聴器メーカー)
- 伊藤忠ジュニアCIEネクス会 3地区合同研修会にて講師
- 公益財団法人にて、プレゼンテーションスキルUP研修

ほか多数



## 寄稿・記事提供・マスコミ掲載履歴など

- 弁護士ドットコム株式会社
- TH友の会 (LIXIL主宰) 「シング」への連載
- 株式会社マキタ「マキタニュース」への連載
- 週刊ダイヤモンド (ダイヤモンド社) に営業特集記事
- 日経ソリューションビジネス (日経BP社) 連載記事
- ニュートップL (旧・経営者会報) 連載
- ホンキにさせる販促術 (コニカミノルタ)
- 商業界 (株式会社商業界) 特集記事執筆×2回
- 日経ビジネスアソシエ (日経BP社)
- THE21 (PHP研究所)
- ダイケンニュース (大建工業株式会社)
- ACITTA (ダスキングループ)
- 全国中小企業団体中央会機関紙
- 経営者の四季 (TKC出版)
- 経営参考ブック (みずほ総合研究所) 他



## 著書ほか

- 『儲かる営業力 見るだけノート』
- 『ネットに詳しいだけでネットマーケ担当者になろう』
- 『マンガ・凡人が最強営業マンに変わる魔法のセールストーク』
- 『最高の営業デビュー』
- 『凡人が最強営業マンに変わる魔法のセールストーク』
- 『シュガーマンのマーケティング30の法則 (監訳)』
- 『影響力のある話し方』
- 『えびす様推薦 販促即効ハウツー105』
- 『売れないモノの9割は、売れるモノに変えられる』

など、これまでの発刊・関係著書は22冊・累計約80万部以上。台湾、韓国などでも翻訳され出版。



## 負けてたまるか。

大手ドラッグストアに負けない漢方薬局。上場中古車会社に負けない未使用車専門店。大手ファミレスに負けない地元の名店。全部、私の自慢のクライアントさんです。

工務店さんも、大手ハウスメーカーなんかに負けちゃいけない。

規模と効率で攻めてくる相手に、知恵と工夫と、ポジショニング、経験、地元愛、あらゆる手段をとってフェアに対抗していきましょう。

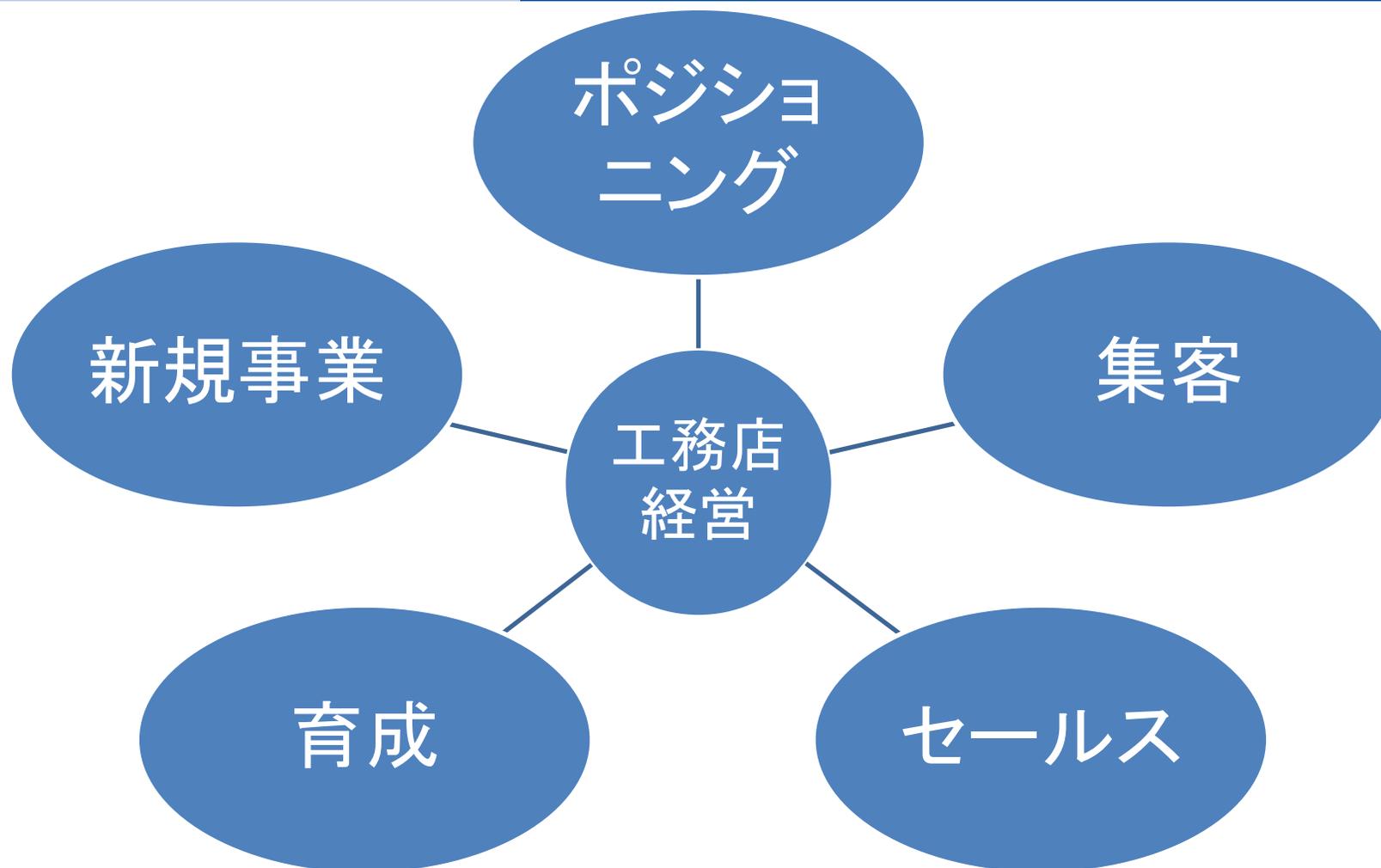
私も、大手コンサル会社になんて絶対に負けない。  
知恵と工夫とオリジナリティ、たった1人でも、真っ向から挑むことに決めている。

商売ですから、まずは皆さんの会社が儲かるのは当然。  
さらに、良い会社になり、地域を支えていく気概で頑張ってください。  
この気持ちが伝われば、それだけでも嬉しいです。

出来れば、グルコンで会いましょう。

株式会社マーケティング・トルネード 佐藤昌弘

# ガチ工務店戦略グルコンについて



# 1. ポジショニングの解説・実践サポート

◆参加者イメージ：経営者、幹部、営業責任者、設計系の会社なら設計責任者

◆内容

- ・仮に、「はだして歩く家」というポジショニングのアイデアがあるとする。
  - ・単なる思いつきではなく、正しくアイデアを着想する方法は？
  - ・本当に売れるかどうかをテストする方法は？
  - ・いいアイデアなのか、駄作なのかを判断する基準は？
  - ・特にネーミングが非常に重要になるが、良いネーミングを安くやってくれる業者は？  
(これは講師が探し済で、無償で紹介します)
  - ・競合にパクられないように参入障壁をつくるにはどうするか？
  - ・専門家の監修・手伝ってもらい方、実際の工学系学者さんの紹介など
- これだけのことをやろうと思うと、10ヶ月のフォローが無ければ、なかなか出来ないと考えています。

**会場リアル開催、終日 1 日懇親会あり、10ヶ月間の実践フォロー**

## 2. 集客ノウハウおよび実践サポート

- ◆参加者イメージ：販促担当、マーケティング担当、ホームページ制作、ツール制作担当者
- ◆開催はZoomが最善：ウェブマーケティング中心にならざるをえないため。
- ◆2日間連続
  - ・手法の解説と、ガシガシ実践（添削と実践が最重要）
    - ・例）SEOブログによるアクセスアップ
    - ・例）ネット広告の成功法
    - ・例）ネーミングの活用
    - ・例）施主ブログと運用ノウハウ・・・手法はやまほどある。
- ◆すぐにマネされるが特効薬的な手法についても紹介
- ◆ただし解説だけでは、自社で実践が進まないため、ライター、デザイナー、WEB制作などの業者によるサポートも必要となる。もしアウトソーシング先が無いのなら、今回の講座では紹介あります。

**Zoomで2日間開催、その後9ヶ月間の実践フォロー**

## 3. セールスノウハウと、ロープレ指導

- ◆参加者イメージ：営業マン、営業トレーナー、営業責任者はオブザーバー
  - ◆1日目・・・ノウハウの座学と ロープレ&トレーニング
  - ◆2日目・・・繰り返し、徹底的に実践させる。身体に覚え込ませる。
  - ◆セールスの手持ちツール（アンケート、アピールシートなど）の制作は、自社制作か、業者発注。
- ※ **30名程度まで指導可能。**  
新人営業でも、ベテラン営業でも、徹底的にロールプレイング指導をします。
- ◆「ロープレ指導とは、どのようにするのか？」の勉強にもなりますので、営業トレーナーが参加されるのも参考になると考えます。

**モデルハウスをお借りして実技研修、2日間**

## 4. 営業マン即戦力化の育成の仕組みづくり

- ◆参加者イメージ：営業トレーナー、営業責任者、経営者（ただし営業マンは参加不可）
- ◆3ヶ月間の即戦力化の育成プログラムの紹介
- ◆3ヶ月間で育成を進めていく上で、社内トレーナーのスキル解説  
関わり方、部下へのアプローチ、テストの仕方、厳しさと冷たさの違い
- ◆使われるマニュアルの整備  
作っただけで使われないマニュアルがある理由
- ◆すぐ辞めてしまう部下が減らない場合の対策

**リアル開催による1日終日解説**

※Zoomでは伝わりづらい内容があるため

## 5. 利益率の向上、新規商材の開発

◆参加者イメージ：経営者、営業責任者、幹部

例) アウトドア系住宅のポジショニングを取った工務店にとっては、  
庭につくる鉄棒キット（生コンのガチ版）・畑パッケージとかを商品化して、地元でプレスリリース。

この分野のノウハウは、レクチャーはするが、教えてもらったからといって、すぐ実践しカタチにしていけるものではない。10ヶ月かけて実践していく。

参加者、コンサルタント、それぞれの人脈だけに限らず、あらゆるものを総動員して実現させていく。

**Zoomによる1日終日解説（リアル開催になる可能性あり）**

# まとめ

青文字：リアル開催 緑：オンライン 赤：日程

1回目・・・ポジショニング 1日間 6月6日(火) リアル開催 (名古屋駅徒歩7分 会議室)

2回め・・・集客 2日間 7月4日(火)・5日(水) オンライン開催

3回目・・・セールス 2日間 8月1日(火)・2日(水) リアル開催 (開催場所 未定)

※モデルハウスを提供してもらえる企業様の都合にも左右されます

4回目・・・育成仕組みづくり&トレーナー 1日間 9月5日(火) リアル開催 (名古屋駅徒歩7分 会議室)

5回目・・・新商材・新規事業 1日間 10月3日(火) オンライン開催

1 1月から2月までの4ヶ月間は、毎月Zoomオンライン開催で午後1時から午後5時までフォローコンサル・グルコンを実施。

※日程は11月7日(火)、12月12日(火)、1月16日(火)、3月5日(火)

懇親会をやるときは、皆さんに事前に相談しながら、リアル開催に切り替えます。

(全ての講師：株式会社マーケティング・トルネード佐藤)

# まとめ

**1社 参加費55万円（消費税込み）・・・Zoom系講座には何名参加しても可  
営業研修には1社3名までの参加可**

**定員・・・10社**

**申込先・・・株式会社マーケティング・トルネード**

※今回は、エムディーにもサポート企業として参加いただきます。

※必要であればエムディー社に、ランディングページを2本作ってもらって約40万円。印刷チラシ制作10万円ほどが別途かかります。自社で内製している会社はかかりません。

※高い見込み客流入が見込まれるITツール（お施主様ブログ・簡易見積もりツール、面談・セミナー予約システムなど）を、補助金（事業再構築補助金は26/27の確率で採択中）を活用して導入するコツもお伝えします。

# 申し込み方法

ホームページからの申し込みのみ

<https://marketingtornado.co.jp/seminar/post-15234/>

お問い合わせ

株式会社マーケティング・トルネード

〒453-0014 愛知県名古屋市中村区則武1丁目10-6 リタケ第1ビル506

電話：052-462-1251（代表） / FAX：052-462-1252

Email：[support@marketingtornado.com](mailto:support@marketingtornado.com)