

常設体感型展示スペースの設置と参加型イベントの開催

有限会社 新栄建設

顧客接点強化型営業体制の構築を目指して

1. 経営革新計画策定のきっかけ

当社は、創業以来、地域密着型の総合建築請負業者として、主に一般住宅建設を中心に行ってまいりました。これまで概ね順調に成長してきましたが、昨今の厳しい住宅着工状況を考え、現在の顧客を大事にしながらも、新規顧客の開拓の必要性を強く感じ、自社独特の顧客獲得方法を検討しておりました。そのよう中、商工会から制度の紹介をされて、計画を策定しました。



常設スペース外観

2. 計画の概要

「顧客接点強化型営業の導入」

- ①現在の事務所をリニューアルし、顧客が実物に触れて操作などを体験できる常設の展示スペースと展示住宅を使った定期的な参加型イベントによって顧客接点の強化を図る。
- ②従来の訪問・継続受注型及びチラシ等による案件獲得型の営業に加え、積極的な店頭提案型営業を展開し、受注増を図る。

常設スペースを活用し、定期的にイベントを開催

3. 経営革新の成果、現在の取り組み状況

- ・平成21年7月に完成した常設スペースを利用して、そば打ちやケーキ作り、バーベキューなど様々なイベントを定期的に開催しています。
- ・上記イベントにより、OB顧客を中心にたくさんの方々に参加していただいております、また別の顧客を紹介いただくなど効果が出てきております。

4. 経営革新計画を策定した感想

常設スペースを開設し、使用してから当社事務所へたくさんの方々が足を運んでくれるようになりました。

5. 今後の事業展開・目指すべき企業像

- ・「継続は力なり！」を念頭に置き、顧客満足度の向上を図ることで受注につなげていきたいと考えております。



ケーキ作り教室

経営革新計画承認テーマ

「こだわりのある家づくりを体感できる常設体験型展示スペースの設置と参加型イベントの開催による顧客接点強化型営業の導入」

計画承認 平成21年1月
活用した支援策 なし

企業の概要

所在地：茨城県石岡市下林 317-3
代表者：小松崎 晴美
業種：建設業
資本金・従業員数：3,000千円・3名
TEL：0299-44-0542