

すぐに行動に移したいこと等ありましたか？

・顧客分別：迷子（休眠客）のお客様訪問アイテムとして

以前の受注日（契約日）、工事名など記入したカードを作成し訪問します。

・見積り提出時、お客様のイメージが湧きやすい様に同様の工事が
近所（近所）感じの施工例をプリントアウトと一緒に提出＆説明する事も
チャレンジしたいと思います。

すぐに行動に移したいこと等ありましたか？

キョーエープロ-着眼モデルで出た意見は、今すぐにも実行できる
ことばかり、早々に行動に移りました。

(DX化、業務の見直し、商品提案の工夫など)

すぐに行動に移したいこと等ありましたか？

店長たちにはブローカーハウスを伝えたい。

お金の流れを把握してもらった上で、取引相手方、考え方を
変えてほしい。

セミナーを受ける前と後とでは、あなたの中に、どのような変化がありましたか？

元々、自社のキョーエープロ-全体像を把握できておらず、
不安や課題感がありました。

今日のセミナーを通じて、上記課題解決にブローカーハウス、

キョーエープロ-着眼モデルをぜひ活用することで課題が解決
できると感じました。