

講習会開催のお知らせ

テーマ & 講習内容

講師

建設業者の下請けが主体で、元請化を計りたい方
住宅営業をしたいが、方法が分からない方
住宅営業をしているが、なかなか結果の出せない方

「地元のペンキ屋さんが地域No.1を目指し、
年間1億円元請受注するビジネスモデル公開！」

新しい時代へ生き残る最後のチャンス！！

これからの塗装市場の動向を予測
生き残る会社と淘汰される会社の違いとは？

下請けから転換する成功の秘訣とは？
差別化塗料と提案力で高単価受注が出来る方法を大公開！

Lead and Create
塗装業界の営業支援、
企画・宣伝コンサルタント

笠松 瑠奈様

とき

平成21年6月11日(木)
PM6:00集合 食事
PM6:30~PM8:30まで
軽食をご用意させていただきます。

ところ

ナガヤ塗料株式会社
2F セミナールーム

参加者募集

貴社名： TEL FAX

ご参加希望人数(名) お名前

無料(先着30名)ただし、1社2名様までとさせていただきます。

準備の都合上、参加申込み希望の方は5月29日(金)までに弊社宛にご返信下さい。

駐車場に限りがございますので、公共交通機関をご利用下さい。

ナガヤ塗料株式会社

名古屋市中川区柳瀬町1-16-1
(八田町交差点西200m)

TEL 052-361-0224
FAX 052-353-5234

塗料の事ならお気軽に
ご相談ください!

～新しい時代へ生き残る最後のチャンス！～ 「地元のペンキ屋さんが地域No.1を目指し、 年間1億円元請受注するビジネスモデル公開！」

塗装業界を元気にして未来を創造する

Lead and Create

塗装は、人が生活していくのに必要な建物を守る重要な仕事です。そして美観も向上させ、住む人の心を創っていく尊い仕事でもあります。そんな塗装業界にもっと元気になってほしい！そして塗装の素晴らしさをもっともっと多くの方々に理解していただき、塗装の技術を後世まで伝えていきたい。それがLead and Createの願いです。Lead and Createは塗装業界が元気になることを活動理念に、様々な視点から企画・活動して参ります。



氏名	笠松 瑠奈
フリガナ	カサマツ ルナ
所属	Lead and Create



ペイントアドバイザー。インテリア業界から転身し塗装業界へ。塗装営業専門のコンサルティング会社に入社後、塗装会社の発展に努め、代表取締役を務める。

2008年、塗装業界を元気にする活動を行うLead and Createを設立。塗装業界に情報の流通経路ができることを目標に情報提供や営業支援、企画・宣伝などを行っている。

大手塗料メーカーなどにてセミナー講師を務める。現在は塗料販売店、塗装会社を中心に営業活動の支援を行っている。

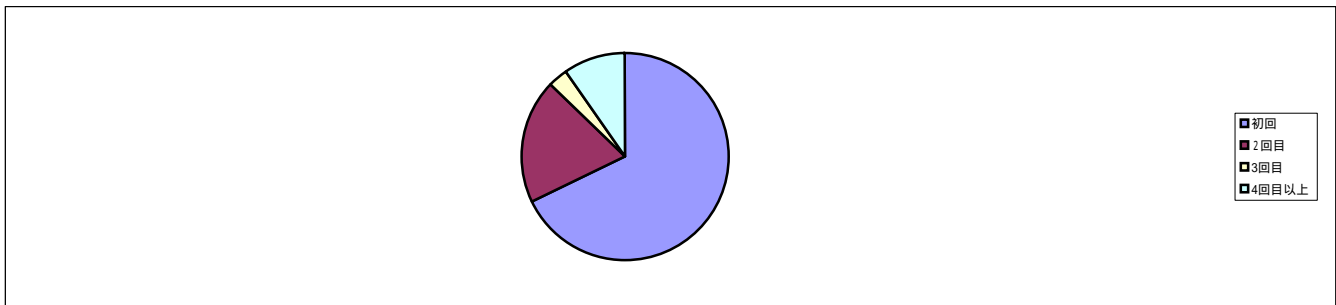
塗装情報サイト(Lead and Create ホームページ)
<http://leadandcreate.jp>

ナガヤ塗料セミナーアンケート結果

平成21年6月11日

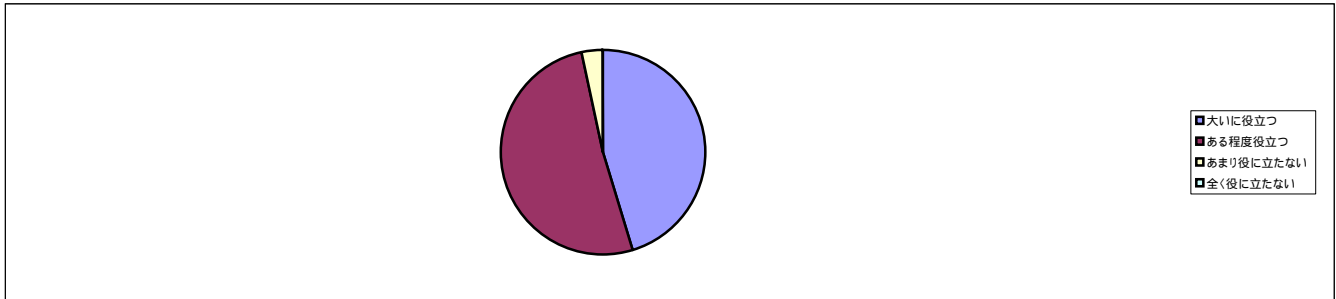
弊社セミナーへのご参加は今回で今回で何回目でしょうか？

初回	2回目	3回目	4回目以上
21	6	1	3



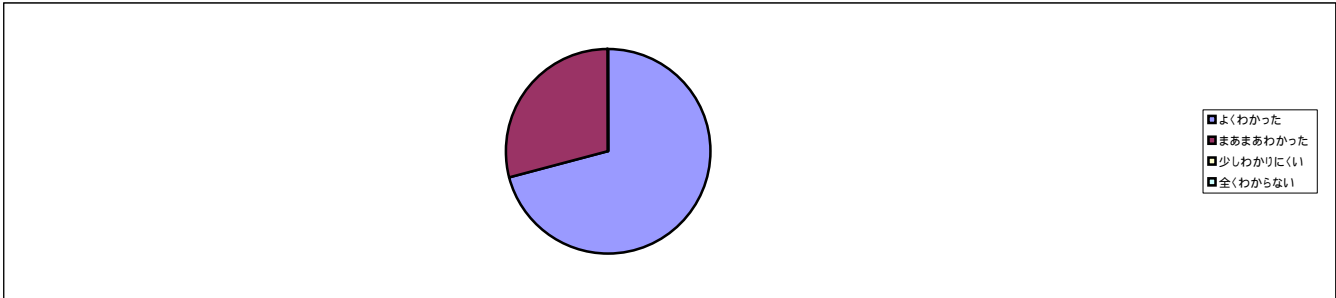
本日のセミナーの内容は今後のお仕事に役立ちますか？

大いに役立つ	ある程度役立つ	あまり役に立たない	全く役に立たない
14	16	1	0



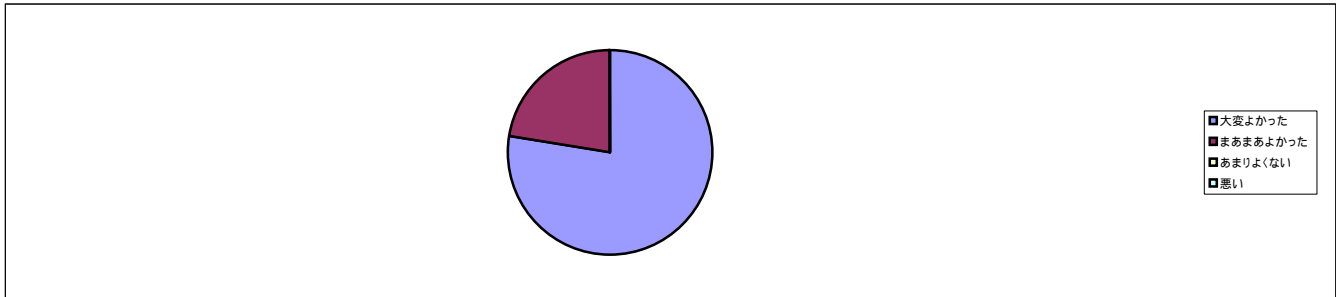
本日のセミナーの内容はいかがでしたか？

よくわかった	まあまあわかった	少しわかりにくい	全くわからない
22	9	0	0



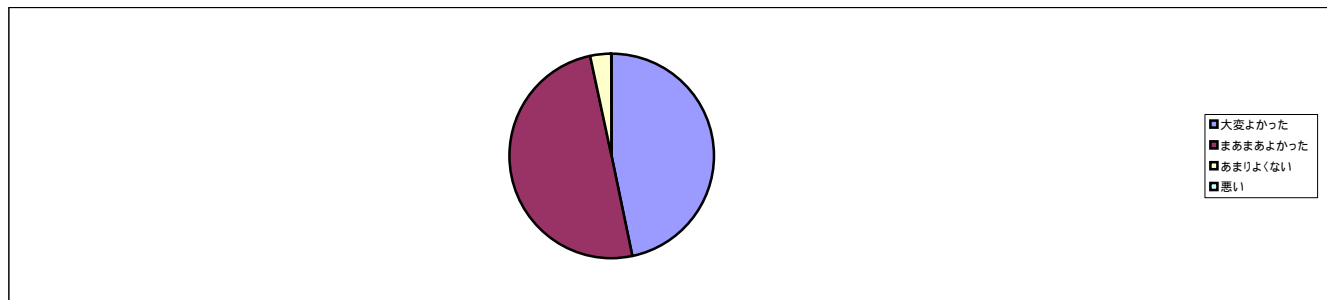
講師はいかがでしたか？

大変よかった	まあまあよかった	あまりよくない	悪い
24	7	0	0



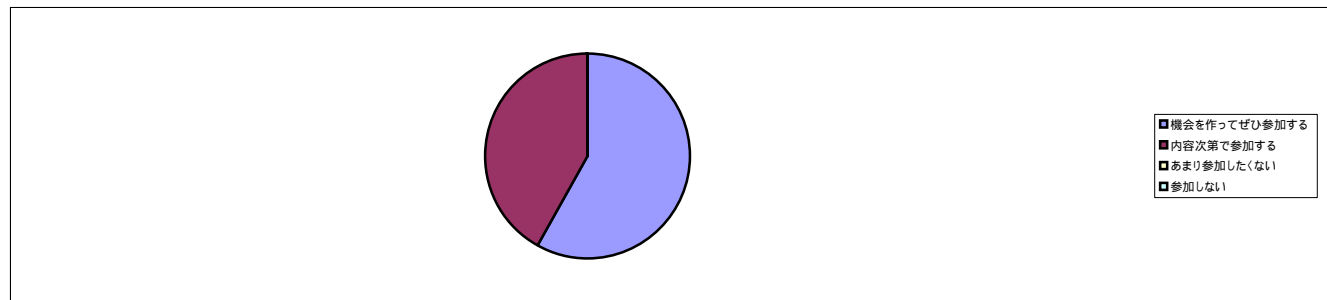
弊社の設営はいかがでしたか？

大変よかった	まあまあよかった	あまりよくない	悪い
14	15	1	0



今後も弊社のセミナーに参加されますか？

機会を作ってぜひ参加する	内容次第で参加する	あまり参加したくない	参加しない
18	13	0	0



その他弊社へのご意見、興味をお持ちのセミナーテーマなどについてお聞かせ下さい。

- ・有難うございました。次回も参加させていただきます。
- ・色々と志向を凝らしたセミナーを開催して頂き有難うございました。
- ・開始時間厳守して下さい。“時は金なり”です。午前2時から営業の資料作成をしています。

戸建塗装営業スクールに関するアンケート結果

「戸建塗装営業スクール」に参加されますか。

参加する	参加しない
13	3

開催の希望時間帯に関してご記入下さい。

- ・8:00～10:00
- ・13:00～15:00
- ・15:00～18:00
- ・18:00～20:00
- ・18:30～20:30
- ・18:30～21:00
- ・19:00～
- ・19:00～21:00

その他ご意見、ご要望がございましたらご記入下さい。

- ・人数次第で考えます。
- ・HPの活用の仕方について希望します。
- ・今後とも、宜しくお願い致します。
- ・以前訪問販売をやっていた経験から言うこの時間帯はお客様と接する事のできるゴールデンタイムです。夏場だとお昼の時間帯13:00～15:00頃がセミナーの時間帯としてはベストだと思います。