

3月16日に札幌で開催

向上総研 ビルダー向け集客セミナー

ビルダー・工務店向けにホームページ制作等を支援する「ビルダーズネ

取りやデザインを好みのプランに変えられる「ネオ・ヴィンテージコース」の3つのコースから選択する。

買い手と売買契約を結んだ後にリフォームするのが基本だが、リフォームせずに購入することも可能。

残り住戸の販売方法は未定だが、新築分譲以外の事業領域拡大に向け、「年に1棟程度のリノベーションマンションを販

ット」を運営する向上計画総合研究所（札幌市）は、トレンドセミナー2016「住宅会社の最新集客ツール」を3月16日（水）午後1時半から午後4時半まで、札幌コンベンションセンター（札幌市白石区東札幌6条1丁目）で開催する。

第1部は、同社のWE Bコンサルタント、萬田柔氏が「フランディングツールから営業ツールへ」をテーマに、営業視点から考えるホームページの新たな活用法を提案する。

久代表が、日本で唯一の住宅・設備用積立型メンテナンス保証「iecon（イエコン）」を紹介。

第3部は、ヤマチコーポレーション（札幌市）のハグハウスVC・スパーバイザーの寺島邦彦氏が、企画住宅「hug-house」のポランタリーチェーンシステムについて説明する。

参加料無料。定員は50人。対象はビルダー・工務店の経営者、WEB担当者。

問い合わせは同社まで。電話011（738）

第2部は、エリアサー

7255。