

第4章 あなたをトップビルダーに変える、即効手法

たった3ヶ月でトップビルダーへの基礎を築く

崖っぷち工務店は多い。まさに業界の85%。残念ながら下請け業者は85%にも入っていない。

そんな工務店・下請けの建設会社がたった3ヶ月で蘇る方法がある。実はこの手法を使つて、3年で1200社の工務店が蘇った。

その具体的な手法はこの本に書ききれない。だから、ポイントだけあげておく事にする。

- 色々な会社(ナック以外含む)の講演会・セミナーに参加する
- 成功している工務店と自社を比較し、何が足りないか見極める
- 講演会の後の営業マンの電話には取りあえず対応し、詳しい話を聞いて自社

に活かす(断るときはズバツと断る)

- コストダウンは永久に頭の片隅に入れておく
- 自社オリジナル商品を作る
- 事業計画をたてる
- 最後に、良いと思つた道に突き進む(後ろを振り返らない)

何をどうしても行動しない人には無理難題だが、一歩ずつでも前に進む行動力がある人には、最善の手段の一つだ。

「やれるかな〜どうかなく？」と悩む人は、これから間違いなく淘汰される。「やるか、やらないか！」なのだ。

でも、本当にこれだけ？

本当にこれだけだ。たった3ヶ月でああなたの会社が変わるのだ。

今のままで充分だと思つている人でも、着工軒数が今の半分になったら、本気になるはず。しかし、それからではもう遅い。この本を手にした段階でああなたは半分成功している。あとは行動あるのみだ！