

このFAXは、日頃より私どもとお取引頂いている企業様及び、ご愛顧いただきたい企業様宛に定期的に配信させていただいております。 R7年12月20日発行

現場が落ち着く今こそ動く!

閑散期を「準備」と「投資」の期間に変える!経営強化の戦略事例

この時期は、比較的現場が落ち着く閑散期となります。しかし、この時期をただ休む期間にするのではなく、きたる繁忙期に向けて、あるいは事業の多角化・強化のチャンスとして活用している企業がありますので紹介します!

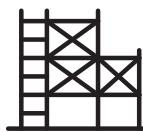
攻めの営業!未来の仕事につながる種まき

どこに営業をかける??



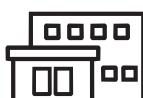
ハウスメーカー／ビルダー

【大型案件の獲得】来春以降の大型案件も対応できる資材・人員の余裕があることをアピール。



足場工事業者

【稼働率の向上】元請けを足場工事業者にすることで、現地調査や施主・依頼業者との値段交渉の機会が減り効率的に仕事の受注ができる。



工務店・塗装業者

【安定的な案件確保】小～中規模でも、急な案件に迅速に対応できる機動力を強調。

どう営業をかける??

情報提供型の訪問

安全対策やコスト削減など、元請けの抱える課題を解決できるパートナーとしての付加価値を提供し話を聞いてもらう。

技術力アピール

難易度の高い過去の現場事例を紹介するなど、自社の高い技術力・解決力を証明する。

解体請負

足場工事業者からの解体を手間請けで請け負う。見習い外国人など技術力に不安のある方にオススメ。

守りの準備!現場の効率と組織力を強化



資材・置場整理

資材の仕分け・点検で春からの作業効率を向上させる。



人材育成

職人・実習生の集中育成で組織の質を高める。



ネットワーク

同業者との応援体制を強化し、仕事の紹介や協力体制を構築。



収入源の確保

別事業を運営し、経営を安定させる。例)雪国は除雪事業など

繁忙期に向けた資材準備

年明け・来春の繁忙期に備えた、資材の早めのレンタル相談も承ります。レンタル資材の買上げも可能!

資材の売却相談

資材整理時に出る、くさび資材の買取・入れ替えもご相談ください!



資材だけでなく、経営・トラックのご相談もぜひ足場王へ!!

まずは 0120-148-089 又は各営業担当までお電話下さい!



埼玉県公安委員会 第431260005476号
社団法人 仮設工業会 会員

御社名

足場王 0120-148-089

<https://ashibao.jp/>

アシバ

オハヤク



LINEで簡単お問い合わせ!

@ASHIBAO_1480



トラック
レンタカー
ご予約はコチラ▼

過去の足場王通信はこちら



FAX 通信は不要

FAX 049-279-5203