

リプレイス・減額要求に対する“武器”を持とう!

現在のマンション管理市場においては、マンション新規分譲が先細りする中であって、生き残りをかけた大手管理会社はその企業規模の大きさを活かして共用部分の管理のみならず、“住生活総合サービス”の新規提供・価格競争の優位性を“武器”にしたリプレイス営業でさらなる規模の拡大を図っています。

一方、大手以外の管理会社は受託マンションをリプレイス、または価格競争から派生する管理委託費の減額要求への対応により、規模の縮小を余儀なくされているのが現状です。

そこで今回のセミナーは、**リプレイス・減額要求に対する“武器=有効な対応策”**についてその実態と効果を踏まえて、わかり易くご説明します。

日時	2012年1月19日(木) 16:00~18:00(受付15:30~)		
場所	豊島区東池袋4-21-1 アウルタワー4階 (株)セゾン保険サービス 会議室 〈東京メトロ有楽町線「東池袋駅」6・7番出口直結〉		
申込締切	2012年1月13日(金)	参加料	無料
申込方法	お申込みは、以下の申込書をFAX、またはお電話にて受け賜ります。		
お問い合わせ先	営業部 TEL:03-3988-1526 担当: 岩崎、内山、人見 seminar-info1@saison-hoken.co.jp		

セミナー内容

- I. “守りの対策” から “攻めの対策” へ
大手管理会社に負けない“武器”を持つことによって対策の在り方が変化します。
- II. フロント担当者・管理員の“省力化”
日々多忙な現場担当者であるフロントと管理員の省力化につながる“武器”とは。
- III. “200戸” から始める専有部駆けつけサービス
中小管理会社向けに開発された大手管理会社並みの専有部駆けつけサービス「駆けつけ君」。
そのサービスと仕組みについて解説いたします。

【講師】

猪口 義則 氏

株式会社ライフポート西洋
取締役 プロパティマネジメント事業本部長

昭和55年 旧セゾングループデベロッパーに入社。
首都圏、札幌、近畿圏で分譲マンション・戸建て団地のまちづくりや商品企画、用地買収を担当。
平成10年から株式会社ライフポート西洋(旧西洋コミュニティ)に出向して、マンション修繕コンサルタント部門を立ち上げる。
現在、リビングサービス部長(兼務)として、マンション専有部サービスに取り組む。



株式会社 ライフポート西洋

東京都千代田区九段南2-4-16 九段ZENビル
TEL:03-3221-9521(代表) FAX:03-3221-9522
http://www.lifeport-s.com

マンション管理会社差別化戦略セミナー申込書

貴社名			
ご住所			
連絡先	TEL:	FAX:	
参加者氏名	所属・役職	参加者氏名	所属・役職

お申込はFAX、お電話にて FAX:03-3985-8237 TEL:03-3988-1526

当社は取得した個人情報をごセミナーの準備、実施のために必要な範囲で利用します。

主催

いつまでも変わらない安心をお届けします

保険代理店「セゾン保険サービス」



クレディセゾングループの
保険代理店です