

リフォーム受注を増やしたい**工務店**のみなさま！

2月19日(木)  
限定10名

# 相続税改正で**増収増益**！！セミナー開催

**プチ相続対策**→**プチ贅沢リフォーム受注**のチャンスです！

## 1月1日より**相続税制**がどう変わったか？

※例えば4人家族でお父さんが亡くなった場合。

基礎控除 5,000万円

+1,000万円×法定相続人3人 = 8,000万円

平成27年1月1日より

基礎控除 3,000万円

+600万円 ×法定相続人3人 = 4,800万円

控除額  
↓  
**40%減**

課税0円→約**300万円**課税されます！

## こんな**OB客**はいらっしゃいませんか？

- ☑ 大金持ちではないが、**小金持ち**である
- ☑ **相続に無関心**である（特に60代以上）
- ☑ 家の**売買価格が3,000万円以上**である
- ☑ **リフォームをして5年以上経過**している
- ☑ **息子、娘が同居**または**いずれ帰ってくる**
- ☑ **住宅ローンが完済**している

## **プチ相続対策**をお客様に伝えると**売込営業不要**！

課税対象者拡大による  
工務店のメリットは？

**先行者利益**は  
**6月**がピーク！

- ☑ **タイムリー**で他人事でない人が増えたので聞きたがります。
- ☑ **患者（お客様）と医者**の関係になれるので、**売込営業**になりません。
- ☑ 他に話している営業マンが、**まだ少ない**ので価格競争になりません。
- ☑ 相続の相談から、**知り合いの紹介**が生まれるようになります。
- ☑ 税理士や弁護士とチームを組むことで、**頼まれても安心**です。
- ☑ 目的は現金を減らすこと！**プチ贅沢リフォーム**が受注しやすいです。
- ☑ **OB客との関係性**が深くなり、一生涯のお客様にできます。

## **第1部** 相続税対策の提案で**贅沢リフォーム**を受注する方法

- ◎ 1月1日より新しく相続税制がどう変わったのか？
- ◎ なぜリフォームは相続対策に効果的なのか？
- ◎ お客様に何を具体的に聞けば良いのか？



300件を超える相続対策の  
お手伝いをしてきた相続専門税理士  
増田 倫洋 氏

## **第2部** 顧客名簿の活用で**紹介受注**や**リピーター**を創出する方法

- ◎ 原点回帰、紹介とリピーターが大切な理由とは？
- ◎ 信頼関係を継続する具体的な方法とは？
- ◎ なぜ顧客情報の管理が必要なのか？



600社以上の工務店を見てきた  
紹介・リピーターを創出する経営士  
出口 経尊 氏

### 特典1

相続専門税理士の  
**30分無料相談**！

### 特典2

工務店成功秘伝の書  
小冊子**無料進呈**！

### 【セミナー概要】

- 日 付：2015年2月19日（木）
- 時 間：14時～17時（13時30分開場）
- 開催場所：東京都品川区東五反田1-25-11  
知っ得シニア情報館
- 参加費用：5,000円  
早期割引 3,000円（2月10日迄）
- 主 催：株式会社おいしたく

参加お申込はこちら↓

FAX: 03-6804-2012

メール: info@ioi-shitaku.com

会社名

ふりがな

氏 名

TEL