

行列ポイント

専門性を高めることで 口コミを広げる

リモデルサービスの場合…

↳ (・ユニットバス特化
・マンション特化



**営業・施工・サービスの質
が高まることで差別化に**

リモデルサービス

売るのは“お風呂のリフォームだけ” 営業3人で年間400台のバス販売

能力
1点ズバ抜け力
…
No.1になる力

ユニットバスのリフォームに絞ることで他社よりも圧倒的な販売力を持つことに成功した企業がある。埼玉県のリモデルサービス（さいたま市）は営業マン3人で年間400台以上のバスを売る行列店だ。

リモデルサービスが使うチラシの見出しは「浴室リフォーム、4年連続にマニユアル化。例えばどんな職人が工事をしてくれるの?」という質問があれば、自社職人が顔写真入りですべて載っていて、それぞれがどのよ

マンション内で“ロコミ連鎖受注”

うな資格を持っているか
も一覽でわかるようにな
っているツールを見せて
対応。なるべく早く仕上
げて欲しいといった工期
の質問が出た場合は、その
マンシヨンの管理規約を
見せ、「1日の工事時間は
9時から17時までと決ま
っています」といったよう
に解説。施主が暮らして
いるマンシヨンのルール
をきちんと遵守している
ということを示すことも
信頼のきつかけになる。
そして2つ目はマンシ
ヨン特化による口コミ連
鎖受注。15年前から開拓
するあるマンシヨンは全
3000世帯中1000
世帯をリフォームした。
口コミ連鎖のコツは当然
施主の満足度も重要だが、
管理組合に気に入られる
清潔感のないものは使わ
ない。同社では埃やごみ
を吸い取る黒い塩ビシー
トを使っている。そして
廃材は、共有部に夕方ま
で積んでおくようなこと
は迷惑がかかるためにし
ない。廃材が出たらその
まま外で積める様に毎回
ゴミ用のトラックを用意
しておく。そして、管理
規約で決まっている工事

養生については使い古しのブルーシートといった、
介も出てくるため営業し
やすくなるわけだ。

プレゼン提案は無し
資料郵送で追客せず

そして3つ目の戦略は、**見積りと図面、プレゼンシートは郵送で送り、対面で営業をしない。**営業の流れは初回打ち合わせであらかじめ不安を取り除いた後に、施主自身でメーカーショールームでお風呂を見てもらい、その後同社が見積りなどの書類を送付すると言う流れ。しつこくお客さんに営業すればするほど逃げていくという営業方針のためこのような方法をとっている。同社では販売量が多いため仕入れが強い。また、自社職人のため他社よりもコストが下げられるために相見積りに強い。そして、マンシ

ョン内で作業している場面を見たり知人の口コミを通じて評判が高いため、わざわざ営業をかけに行かなくても高確率で受注にいたると言う。1日の5件の商談をこなしそれがすべて決まったこともあります。やはり専門店ということ、口コミを通じて信頼されていることが大切ですね(遠藤範行 専務取締役)。

専門特化することで満足度の高い工事を提供でき、それが口コミで広がる。小手先の営業テクニックで何とか契約をまとめるようなことをせずとも注文が舞い込んでくる仕組みを作り上げている。

▶子でしでは専門店をPRする。



1-911 1-500 1-500
号室

★浴室リフォーム実績

管理室	1-803	1-511	1-857
1-312	1-309	1-206	1-207
1-716	1-508	1-904	1-703
1-903	1-709	1-605	1-406
2-504	2-705	2-406	2-800
1-412	1-816	1-404	1-200

1-911 1-500 1-500

▲ マンション内で連続受注する。



遠藤範行専務取締役

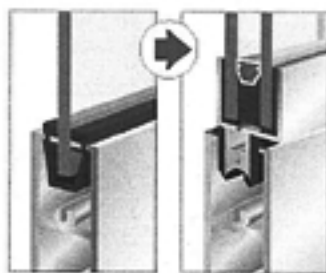


www.ecoglass.jp

エコガラスでエコポイント

住宅エコポイントは今年も継続が決まりました。
窓のガラス交換で、窓ひとつひとつにポイントがつきます。
わが家を冬暖かく、夏涼しくリフォームするチャンスです。

あけましておめでとうございます。ところで家庭で消費されるエネルギーの4分の1以上は冷暖房だといわれています。建物の大きな割合を占める窓ガラスは、室内外の熱の通り道になります。板硝子協会では室内をより快適に保ちながら窓から出入りする熱を伝えにくくし、CO₂削減に貢献できるガラスを「エコガラス」として推奨し、冷暖房費を削減することで地球環境を守りたいと考えます。エコガラスとは「Low-E複層ガラス」のことです。また住宅性能表示制度の〈温熱環境性能〉で最高位の評価（等級4）を得られるガラスです。国内の建築用板ガラス製造メーカー会社（旭硝子、日本板硝子、セントラル硝子）から、この規格を満たす商品を「エコガラス」として発売しています。



AGC 旭硝子のエコガラス

http://www.asahiglassplaza.net
TEL.0570-001-555(カスタマーセンター)
受付時間:9:00~12:00 13:00~17:00
(土曜・日曜・祝日は休業します)

④ 日本板硝子のエコガラス

http://glass-wonderland.jp
TEL.0120-498-023(日本板硝子お客様ダイヤル)
受付時間:9:00~12:00 13:00~17:30
(土曜・日曜・祝日は休業します)

■ セントラル硝子のエコガラス

http://www.cg-glass.jp/ecoglass/
TEL.0120-271-219 (お客様相談窓口)
受付時間:10:00~12:00 13:00~16:00
(土曜・日曜・祝日は休業します)

板硝子協會

F108-0074 東京都港区高輪1-3-13 NBF高輪ビル4F
TEL03-6450-3926