

住宅部 通信 創刊号

2009/09/01

和田飽海建設総合組合住宅部
部長 近藤智也
〇三三四・二五・二八八〇

建設産業における営業戦略について

七月二十一日に山形県連で行った講演会の要録です。

講師は、「山形の家づくり」という本を企画出版している(株)アイン企画 取締役相談役 松岡宏和氏です。山形県の現状は、昭和三十年をピークに人口が減少して、これは高齢化と生産年齢の減少であり、結果として商店、メーカーが減り活気がなくなっている。住宅産業はと言えば、新築着工数が減り持ち家比率も減っていて、今後はリフォームと建て替えが主流になる。リフォームでは在来工法が主流になるが、ケーズ電器などの大型家電店も進出してきている。そこで営業戦略として重要なのは情報発信である。それにより顧客に売り込み、感動を与え、ネットワークを作る

ことができる。

大手ハウスメーカーが展示場を格安で売るというチラシを打つのは、その住宅価格を寄せられたはがきの枚数で割った分で情報を買うためである。例えば、七四〇万円で売れる場合に千枚集まれば一件当たり七千四百円でその情報を得るということである。

また営業力とは、情報収集をして、それをデータとして加工して、プレゼンができ、顧客とコミュニケーションが図れ、最終的に交渉してまとめる力である。

○データづくりとは・・・

施工例作成や他社との比較。顧客名簿

○情報発信とは・・・

自社看板（これが無いと仕事の依頼先がわからない）名刺・ロコミ・インターネット

○コミュニケーション・・・

トークはとちつてもいいから堂々と。

デザインの2/3はコミュニケーションといわれるくらい重要

最後に講師の方が語ったこれからの建設産業における人間像とは

●野次馬根性、遊び心を持ち、自己研鑽に努める

●目標を持つこと（年間目標や将来の夢）で覚悟を持つことができる

瑕疵担保保証の注意点

増築部分に水回り、玄関などがあると瑕疵担保の対象になる場合があります。事前に、保険会社や建築課などに確認をしましょう。また、ホームページでもQ&A集が掲載されています。

<http://www.mlit.go.jp/jutakuken/tiku/jutaku-kentiku.files/kashitanpocorner/3-qa.html>

21年度内に完成物件に限り着工後に保険に加入できます。ただし保険料は1.5倍くらいになります。

情報ボックス

参考になればと思い、各種資料を閲覧できるようにファイルに整理して組合事務所に置いてありますのでご利用ください。



- ◆ 県産材スパン表
- ◆ 瑕疵担保履行法Q&A
- ◆ 耐震診断と耐震補強
- ◆ 増築におけるフローチャート
- ◆ 講習会資料

(09年9月現在)

その他ユーザー向けパンフレット

あとがき

住宅部の活動として、情報発信をと思い作ってみました。まだまだ試行錯誤の最中ですが、少しでもお役に立てばと思います。また、組合ホームページにも掲載しますのでそちらのほうもぜひご覧ください。

記 近藤

組合ホームページ

<http://www.akumi-kenso.com/>

●技術や知識を磨き、情報力をつけ、夢を語るようになる。

なお当日の講演の模様をビデオ録画していて、活用を考えていますので、要望がありましたらお寄せください。