

工務店の目線で提案

重ね梁、木質シヨールーム等

工務店と直につながる 野島の征矢野建材(株) 木材販売を行っている長 井秀弥社長がこのほ

ど、輸入建材を用いたモデルルームをオープンするとともに、県産のアカ



ある室内空間の提案に成功している。



重ね梁

工務店向けセミナー開催

ナイス・東京電力

にはない梁背と長尺を実現するものだ。重ね梁にすることで強度が増す上、集成材よりは積層面が少なく、接着剤の使用量を抑えられるという特徴もある。

さらに、木肌の美しいアカマツやヒノキを手斧目削りにしたり、木の皮の味わいをそのまま残すなどの加を施した「和美丸太」等も工務店目線に立った提案といえよう。

ア等。良質の木材とされながら製品化は困難とされた材料にあえて挑戦した。フローリングや羽目板、腰板等に色合いを考慮して用いることで、高級感の

国産材の活用が大きな流れとなる中、ムク材の良さを生かす製品開発に力を入れている同社が新しいムク材として発表したのが「重ね梁」。ヒノキやアカマツの中央材と辺材を重ねて貼り合わせたもので、ムク材の本ものに近い質感で、一本もの

ナイス(株)と東京電力(株)は1月21日、栃木県宇都宮市内で、工務店・販売店を対象に「オール電化・長期優良住宅・住宅エポポイント」セミナー・現場見学会を開催した。会場は、両社が共同で分譲している「ナイスアベニュー東今泉」の完成物件や施工中の物件で、長期優良住宅の認定を受け

た、オール電化の戸建住宅。当日は、地元工務店など32社75人が参加し、長期優良住宅とオール電化のメリットなどを体感した。

東京電力からは、太陽光発電やエコキュートの採用によるCO₂排出量削減効果、光熱費削減効果について紹介。省エネ対策等級4以上の性能の高気密・高断熱住宅に対する「アス」がさらに高まっていることが重要だと訴えた。



トイレでは、エコユニットが一番気になるところ。省エネ性を優先したデザインで「フロントスリム」や「リアフリー」を考えたデザインが確認できるほか、タンク式トイレならではのメリットなども説明してもらった。

トステム(株) 東京都江東区、潮田洋一郎社長は1月21日、プロジェクト限定の会員制総合建材センター「建テポ・プロ」立川店を東京都立川市にオープンした。「建テポ・プロ」は、全ての建築資材を一手で提供できるワンストップショッピングの場で、あらかじめ会員登録したプロジェクトメンバーが来店し、商品の選定後、会員カードを提示してレジで支払う、店舗取り方式。

地場工務店が今後、安定経営を続ける方法！

12 最終回

今すぐ見込み客を集め、商談・受注する方法

2008年秋以降、世界的な景気悪化が長期化し、雇用不安の高まりから消費者の節約志向が強まる中、公共事業の減少、資材の高騰など危機的な状況に追い込まれている建設業界。中でも住宅を施工販売する地場工務店にとっては、「集客数の激減」「客単価(受注単価)の減少」「競合他社の価格競争激化による収益性

の悪化」など、劣悪な経営環境下での顧客の奪い合いが、新たな企業倒産を引きおこす重大な要因となってきた。

地場工務店が今後、安定経営を続けるには、「今すぐ見込み客を集め、商談・受注すること」が必要不可欠だ。集客の専門家である私が、工務店を顧客で支えた事例を「専門用語は一切使わず、出来るだけ分かりやすい言葉で重要部分だけをピンポイントで助言」

するので、下記を注意して読み進めて欲しい。

ただし、この集客法を使い、今すぐ効果が期待できる工務店には、条件がある。条件は、「高品質・誠実経営」自信のある工務店(技術)自信がある、まじめな工務店であり、多少の余力を残している。週1回の広告掲載(など)であること。この条件を満たす工務店であれば、不況下でも、1ヶ月で受注に見込みがある。業績改善に



高橋宏彰 (株)セレクト代表取締役
1994年開業以来、オンラインによる集客に特化した集客の専門家。膨大な集客データと実践ノウハウから購入的中率90%の集客法(証拠多数・写真参照)を独自に構築。集客後の受注契約書など売れている証拠資料が大量。経営戦略・集客?営業支援・講演などで活躍。週5日のデニス愛好家。1966年東京生まれ

この集客法の特記すべき点は、「少予算でアポ付きの集客が安定して集まり、許諾を得た訪問が誰にでもスグに出来ること(待つていくお客

に会いに行けたこと)」「売込みせずに、検討客が集まり、受注の見込みが短期間で増えたこと」である。3月以降もこの集客法の継続を、この工務店は予定しているが、見込み客の集客にすぐ役立つ入門編の資料

を、希望者に無償提供している。関心のある方は役立てて欲しい。※守秘義務にのり、社名のみ公表不可。問い合わせ: http://www.wurukoutoku.jp/

セミネ終了後は、長期優良住宅の実例として、会場の完成物件・施工物件を見学。オール電化の特長を活かしたキッチンや断熱工事の施工現場を見学した。

発泡剤をノンフロンの日本ワレタン工業協会(東京都港区 廣田英幸会長)はこのほど、全会員のノンフロンの発泡技術が構築されたことから、住宅分野で使用される建築物断熱用吹付け硬質ウレタンフォームの発泡剤を、8月を目標に、ノンフロンの発泡剤に現在として使われているHFC(ハイドロフルオロカーボン)に代わる代替フロン)がポスト京都議定書で追加対象となる見込みのため、会員各社が技術開発に注力している。

HFCを使用した硬質ウレタンフォームは断熱効果が非常に大きいものの、温暖化係数が高く、今後削減が必要な物質とされている。ノンフロン発泡剤は従来品に比べ熱伝導率が高くなるため厚さを増す必要がある。設計仕様を変更しなければならぬため、目標時期を設定しましたという。プロジェクト限定の会員制総合建材センター「建テポ・プロ」立川店を東京都立川市にオープンした。「建テポ・プロ」は、全ての建築資材を一手で提供できるワンストップショッピングの場で、あらかじめ会員登録したプロジェクトメンバーが来店し、商品の選定後、会員カードを提示してレジで支払う、店舗取り方式。

「悪化」など、劣悪な経営環境下での顧客の奪い合いが、新たな企業倒産を引きおこす重大な要因となってきた。

地場工務店が今後、安定経営を続けるには、「今すぐ見込み客を集め、商談・受注すること」が必要不可欠だ。集客の専門家である私が、工務店を顧客で支えた事例を「専門用語は一切使わず、出来るだけ分かりやすい言葉で重要部分だけをピンポイントで助言」

するので、下記を注意して読み進めて欲しい。

ただし、この集客法を使い、今すぐ効果が期待できる工務店には、条件がある。条件は、「高品質・誠実経営」自信のある工務店(技術)自信がある、まじめな工務店であり、多少の余力を残している。週1回の広告掲載(など)であること。この条件を満たす工務店であれば、不況下でも、1ヶ月で受注に見込みがある。業績改善に

役立つ。また、次項にて実在する工務店の事例より概要を紹介する。(※2009年12月から2010年12月現在までの最新の集客事例より)

※年末年始を含む集客困難な期間でありながら(72件)をアポ付きで集めた。(※写真参照)

3. 集客後、素早く訪問のアポを取り、資料の配付を実施。

4. 売込みは、一切せず主に郵送案内だけで「検討客(他社商談中を含む家づくり相談)」を複数確保。

5. 検討客は2010年2月12日現在で14組。※集客のおよそ15%は、2

長野県内の工務店がアポ付きで集めた見込み客の名簿



【問合せ・住所】804 2-5338-7470、東京都立川市栄町6-1