

【パートナー事例紹介】 静岡県 有限会社杉山正五商店 様

(有)杉山正五商店 杉山専務様より5月に行った自社モデルハウス構造見学会の取組事例をご紹介頂きましたので皆様にお伝えさせていただきます。コロナウイルスの影響から自粛ムードが強い中ではありましたが、しっかりとコロナ対策と「お客様に本物の住宅の価値をしっかりと伝えたい！」という強い気持ちから実施した構造見学会の取組です。

【これまでの取組】

一昨年7月に加盟し、本部の勧めもあって昨年初めて構造見学会を行いました。結果は2日間で新規来場1組という悲惨な結果でしたが、そのおかげという訳でもないのですが、応援に来て貰った本部スタッフと色々な意見交換が出来て、自分自身もっと夢ハウスを学ぶ必要があると感じました。その後、新潟や松本の勉強会、総会に参加して様々な事を学びました。そして総会参加時に「価値説明」の重要性を再認識し、構造見学会を実施した物件の完成見学会時には前日に業者様向けの家づくりセミナーを行い、その際の資料も本部スタッフに協力頂きましたが自分自身で作成する事で、より自分の言葉に落とし込むことが出来ました。そして、この見学会に来場された方を個別セミナーへ誘導し契約まで結ぶ事が出来た事で、お客様に来て見て他と比較して頂く建物があれば仕事に繋がると確信し、モデルハウスの必要性を強く意識する事となり今回のモデル建設となりました。

【取組事例】 モデルハウス構造見学会

開催日 5月16日(土)17日(日) 10:00～16:00 予約制

* 当日予約なしの方は空き時間を案内して再来場いただきました。

集客方法 ポスティング3万部(地元の業者へ依頼)

案内方法 1時間毎の予約制で1組にスタッフ1名が付き対応

集客状況 夢ハウスイベント案内から4組 電話から3組 既存顧客2組 予約なし2組 合計11組



【告知・集客で意識した事】 本部のチラシを参考にご覧なれた方が「見たい！」と思えるようなチラシづくり

■ チラシに夢ハウスホームページ内の自社問合せフォームへ案内するQRコードを印刷しました。

→ 夢ハウスホームページのイベント案内からの申込で4組ありました。

■ チラシをご覧なれた方が自社ホームページを見た時のイメージと合わせる為にホームページをリニューアル。

■ 本部の研修で学んだ「現場での告知強化」の実践

① 現場の看板設置(現場開始と同時に)

② 現場シート(仮設足場が出来たらすぐに)

③ 見学会告知看板(日程決まったらすぐに)



看板設置状況

現場シート設置状況

【接客・説明で気を付けたこと】

■ 「価値を伝える」ために自由見学はNGとして必ずスタッフが着いて説明しました。

■ グッズ、説明パネル等は研修で聞いたものや本部スタッフに相談し、現場に反映しました。

■ 一方的な説明ではなく相手と会話しながらの説明に気を配りました。

【イベント開催してみて】

この状況下でのイベント開催については相当悩みました。しかし、構造見学会は現場の状況次第なので時期を逃せば今後には繋がらないと判断して開催を決断しました。開催した結果はやって良かったと実感しています。

コロナ対策としてスタッフも制限しながらなので最少人員で準備と運営(設営・受付・対応全て私1人で行いました)予約制で行う事で集客を心配しましたが、逆に予約制で行う事で来場者1組1組にしっかりと対応でき、お客様もじっくりと比較検討して頂けたと思います。今回来場された方は誰もが真剣で、見学会に来て良かったと言って頂きました。今後もこの状況は続き思い通りの活動が出来ないかもしれませんが「やれる事」「やるべき事」をしっかりと取組んで、結果にしていきたいと思っています。