

ライフサポートニュース

住まいと保険を中心に生活全般についてお得な情報や役立つ知識をご紹介します。

上半期締めのご報告！？

9月30日火曜日、天気は快晴です。こんにちは、快適生活実践会の柴田です。一時の残暑も過ぎ、めっきり涼しくなってきました。天気も良く、毎週末にはあちこちで運動会が行われています。このような爽やかな世間をよそに、一方では**厳しい戦い**が繰り広げられていました。それは、平成15年度上期の締めに向けての成績に対する戦いです。ハウスメーカーのほとんどが9月末を半期の締めとしており、会社全体で上半期の成績をより上げようと最後の追い込みに入っていました。ご存知かと思いますが、私の仕事（お客様）の約半分は、ハウスメーカーからの依頼もしくは紹介によるものです。一緒に仕事をやる機会も多く、この上半期の締めに向けての追い込みを横から見る機会を多く持て、感じることも多くありました。どのハウスメーカーも成績向上（売り上げ・利益）のために、日々営業活動をしています。ハウスメーカーに限らず、商売は営利目的であり、自社繁栄のために活動することは、どの業界も共通のことで、これ自体は当然のことです。私（当社）も商売ですから、どうすれば売り上げが上がるのか儲かるのかと日々考えて、試行錯誤しながら活動しております。この活動の仕方や姿勢が、会社や**営業マンの器量**により大きく変わります。このことは、ハウスメーカー選びに非常に参考になるのももちろん、不動産会社選びを始め、多くのことに共通していることですので、裏側を暴露するようでもためらいもあるのですが、思い切ってご紹介させて頂くことにしました。

まず行われるのが、**突然の訪問**を昼夜・平日休日の区別なく連日のように繰り返すことです。（これを突訪と呼びたいです）こんなことをしていたら、お客さんを怒らせこしても、契約をしてくれるとは思えないのですが、毎日毎晩のように繰り返されています。お客さんが夜遅くの帰宅で疲れている具合が悪くろうが、子供が寝てようがお構えなしに、お客さんの事情を考えず、期の締めだから、成績上げないといけないからという**会社の都合**で行われています。これは会社（上司）の指示による所が大きく、営業マン自ら率先してこれをする人は少ないです。営業マンも人間です、お客さんが嫌がることを進んでするような人は滅多にいません。私もそうですが営業マンは皆、良いこと楽しいことが待っているなら、夜遅くても大変でも苦にしません。しかし、相手に嫌がられたり、怒られたりするのは、みんな嫌なのです。営業マンに聞いても、「**ほんとは嫌なんです、でも命令だから・・・**」とこぼしています。もしこのような会社と契約をしたら、その後も会社の都合をどんどん押し付けてくるのだからなと容易に想像できます。ちょっと怖いですね。

この突訪を繰り返す会社の中で、**キラリと光る営業マン**が居ました。その営業マンにも今月契約出来るかもしれないお客さんが居ました。土地もあり、プランも煮詰まり、大枠の資金計画にも問題がなく、後は価格調整（値引き）と他社との競合だけです。この営業マン（Kさん）との会話をご紹介しますと、私「訪問しなくてもいいいの？」、Kさん「上司には“行け”と言われたけど、行きませんよ、私「どうして？」、Kさん「お客さんが体調を崩して、訪問すると迷惑かけるし、そこまでしたくない」、私「怒られないの？大丈夫なの？」、Kさん「成績は上げたいし怒られたくないけど、そういう営業はしたくない」・・・どうでしたか？会社を向いて営業する人が多い中、この営業マンは、**お客さんに目を向けています**。私より10歳くらい年下なのに、感心してしまいました。また別のメーカーで、こんな営業マン（Dさん）が居ました。皆様は資金計画を立てる時に、金利を何%で設定していますか？大半の会社や営業マンは、3年固定に優遇付けて1.5%などで計算をし、返済額の安さを強調し契約を勧めます。そんな営業マンが多い中、Dさんは4%で金利を設定し、金利上昇を考えても大丈夫か提案しています。このメーカーは鉄骨系でその中でも高価格の会社です。ただでさえ他社より予算的に厳しい中、高金利の設定をしたら余計に厳しくなります。「他のメーカーや他の人はもっと低金利で計算しているよ」と投げかけたら、Dさんは「**そんな危ない橋を渡らせられない**」と。私は3%で計算することが多かったので、負けです。今後は変えないと反省させられました。Dさんは、自分（自社）が不利になることより、お客さんのことを先まで考えた営業をしていました。この会社は、業界の中でもお客様のことが考えた営業をする会社ですが、その中でもDさんは光っています。成績も営業所では一番だと聞き、それも当然かなと思いました。KさんやDさんのような人が担当になれば、快適な住まいに巡り逢えることでしょう。しかし、この担当者が誰になるかは、**運次第**です。初めて展示場に行った時に誰が居たかということだけで決まります。たったこれだけで何千万もする買い物の成否が決まるなんて、ちょっと考えさせられます。この人なら信頼できるという人を見つけて下さい。それが成功の鍵です。不動産選びも同じことです。

【イベントのご案内】 土地の選び方セミナー 10月5日（日）午前10時～ 旭化成・柏営業所にて。

小冊子「不動産購入ハンドブック実践編」が完成しました。日頃お世話になっています皆様には、感謝の意味を込めて**無料にて**お送りします。ご希望の方は、メール・FAXなどでお知らせ下さい。 柴田 誠