

営業コンサルタントでありながら、今も現役営業マンとして現場指導にこだわって活動し、
延べ1000組以上の初回接客～次回アポ取りを行っている現役営業マンのノウハウを楽しくシステム化しました

だれでも営業さん

このシステムで、あなたの会社の見学会も
営業がいなくても次回アポが取れる！



パートの私でも

現場監督でも！

新人でも

01

今までは、
センスや勘で行っていた
「完成見学会～次回アポ」の
正しい流れがわかる

02

今までは、
人や経験によって
ばらつきがあった
次回アポ率が上がる

03

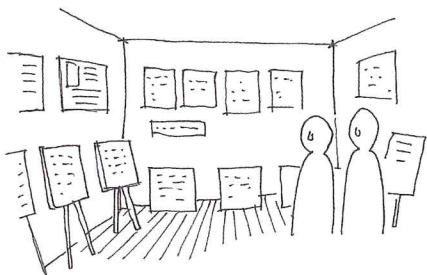
今までは、
「営業さん」以外に
接客はできなかったが、
楽しくシステム化
されているので
誰でも接客ができる

システムの特徴



マジックにもタネや仕掛けがあるように、次回アポイントを取る方法にもタネと仕掛けがあるのです！

あなたの会社の見学会はどのタイプですか？



手描きのPOPがたくさん…

🔍 お客様がPOPを見ながら見学するので、興味があるポイントや質問をされやすい

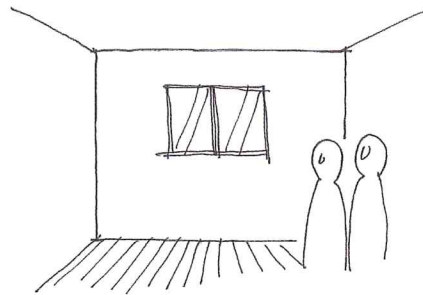
✚ ・POPが多すぎて見るのに時間がかかる
・展示の準備や片付けに時間がかかる



設備や仕様の説明ばかり…

🔍 強みや売りの説明がきちんとできる

✚ 説明ばかりでお客様の要望等が聞きにくい



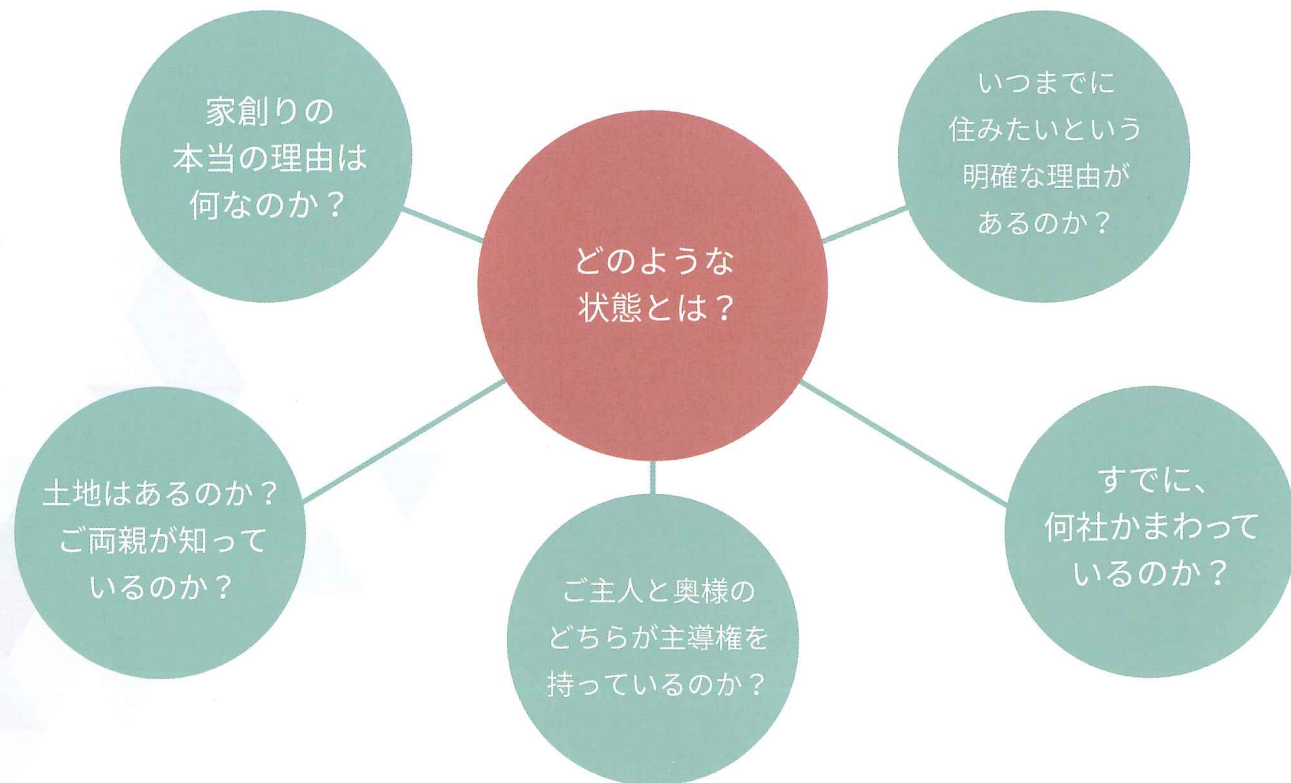
何もない…

🔍 スッキリしているので、家自体を見てもらえる(家具が入っている場合)

✚ ・お客様の関心所や話のきっかけがつかみにくい
・聞きたいことの質問のタイミングが難しい

せっかく、チラシやポスティングに費用をかけて見学会に来て頂いているのに、その後のアポイントが取れなければ意味がありません！

見学会では、家のよさを見てもらったり、会社のファンになってもらうことももちろん大事なことです。もっと大切なことは、お客様が家づくりに対してどのような状態なのかを、接客したスタッフが把握し、次回、会社や別の場所でゆっくり話をするアポイントを取ることです！



はじめまして。私、本システムの監修をしております、(株)いい家創り応援ネットの半澤伸夫と申します。私は今、毎日のように全国の工務店さんの営業指導のコンサルティングをしております。ただ、私が他のコンサルティング会社と大きく違うのは「現場張り付き型」というスタイルで実際にその工務店の社員として接客～契約を行っています。今まで、延べ500件以上のお客様にご契約いただいているのですが、お邪魔しているほとんどの工務店さんで完成現場見学会のきちんとした運営方法や初回接客～次回アポ～クロージングまでの流れが明確にシステム化されていません。住宅のデザインや仕様・コンセプトや価格は違っても、見学会にご家族で来場いただいて、受付を行い、モデルハウスをご案内して、最後に次回アポ(勉強会等々)の流れはほぼ一緒だと感じ、今までのノウハウをシステム化したのが、この「だれでも営業さん」なのです。

このシステムが他のシステムと大きく違うのは以下の3点です。

- 01 仕組みになっている**
土日の見学会に営業マンが契約や諸業務で不在な会社が結構あります。そんな時に、設計やコーディネーター、現場監督や事務員さんでも接客して次回アポが取れるようにシステム化しました。
- 02 楽しい**
子どもが大好きなシールを渡したり、クイズでプレゼントがもらえたり、初めて会ったお客様とても楽しく、笑顔でお話できるように考えてあります。
- 03 研修がある**
このシステムには、ツールを購入するだけでなく、しっかりとした研修があります。買ったのはいいが、使えないとか、新しく入社した社員にも教えたいなどの為に研修もついています。



(株)いい家創り応援ネット
代表取締役 半澤 伸夫



ブラックボックスと言われる初回接客～次回アポ取得までを見える化しツールにしました!

お客様が来場した瞬間から、全て始まります。



ご来場・お出迎え
お客様への第一印象

研修で学ぶこと

車の誘導方法や
第一声のポイント

STEP 01



ウェルカムボード

POINT

- 見やすいバランス



ご挨拶・受付
お子様と奥様の心をつかむ

研修で学ぶこと

ご挨拶の仕方
記名中に何をするか
誰と何を話すか

STEP 02



受付シート・ワクワクシール
お楽しみプレゼント

POINT

- 記入項目を少なくする
- 子供を味方にする



モデルハウスご案内
会社の信頼と配慮

研修で学ぶこと

お客様の前を歩くか?
玄関の開け方や靴を揃える時の
ポイント

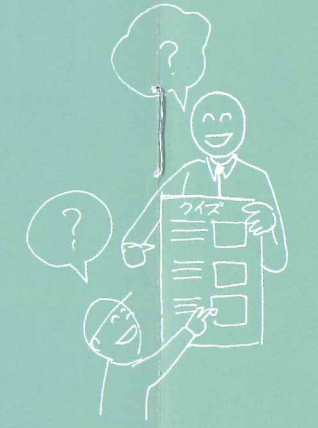
STEP 03



お願いパネル

POINT

- 会社の考え方を理解してもらう
- モデルハウスでの立ち位置




POPでヒアリング
お客様の状況確認

研修で学ぶこと

家族構成や動機の把握
建築時期や土地の把握


STEP 04



QUESTIONパネル

POINT

- お客様の情報を10項目に分けて
クイズ形式で聞く
- お子様にシールを渡して楽しんで
もらう



着座誘導
関心度見極め

研修で学ぶこと

飲み物を出さない場合の
着座誘導方法
お客様の関心度の見極め方

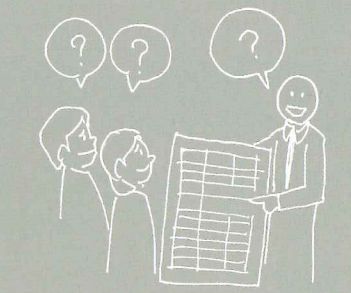
STEP 05



マッチングカード

POINT

- ご夫婦それぞれの関心事項を把握する
- ご夫婦の関心事項のズレを把握する




資金・土地の勉強会誘導

研修で学ぶこと

資金や土地についての勉強会の
必要性を感じてもらう方法

STEP 06



納得パネル

POINT

- 家づくりにはどんな費用がかかるのか
- 費用のことを知らないといかに損をするかに気づいてもらう



次アポの確認(勉強会)
カレンダーで確定

研修で学ぶこと

資金についての勉強会の
必要性を感じてもらう方法

STEP 07



次アポ
カレンダー

勉強会案内

POINT

- ほとんどのお客様が勉強会に参加していること、勉強会に参加しないと損をすることを伝える
- 予約しやすいカレンダーで日程を確定する

基本パッケージ (ツール 10 点・導入研修 3.5 時間)













定価 **75.6** 万円 (税込)

※研修は集合研修となります。1社2名まで

研修カリキュラム	内容	ポイント
13:30 ~ 13:45	研修内容と講師紹介	「誰でも営業さん」開発経緯
13:45 ~ 14:15	ツールの説明	本システムの正しいツール使用方法の説明
14:15 ~ 15:15	実践研修 Step 1 ~ 3 初回来場・お出迎え モデル案内	来場時にお客様(車)の何を見て、どの位置で待つか、挨拶のタイミングや適切な言葉を学ぶ
15:15 ~ 16:15	実践研修 Step 4 ~ 5 ヒアリング・着座誘導	<ul style="list-style-type: none"> ・クエスチョンパネルを使用し楽しくお客様の状況を聞き出す方法を学ぶ ・マッチングカードを使った効果的な着座誘導方法を学ぶ
16:15 ~ 17:00	実践研修 Step 6 ~ 7 勉強会誘導・次回アポ取り	勉強会の必要性や誘導方法、カレンダーを用いて具体的な日程決定までの方法を学ぶ
18:00 ~ 20:00	懇親会 ※任意参加	

ツール 10 点

※オプション：POPスタンド、ウェルカムボード

 ゲーム説明パネル	 来場カード (データ)	 ワクワクシール 30 人分	 お願いパネル
 クエスチョンパネル (POP) 10 枚	 マッチングカード (2 セット)	 納得パネル	 勉強会誘導シート (データ)
 次回アポカレンダー (データ)	 ピンポンプ	 ウェルカムボード <small>オプション</small>	 POP スタンド <small>オプション</small>

システム導入会社の声



株式会社 橋本技建
代表取締役 橋本 様

当社は新潟県見附市にある、従業員 10 名 (営業は私含めて 3 名) の小さな会社です。

普段から、展示場接客での会話がうまくできずに次回アポを取るのが苦手で苦戦していました。
そんな時、このシステムを紹介され試してみると、クイズ形式で楽しみながら、お客様の家づくりの状況を知ることができ、また、カードを使ってご夫婦の関心事項を聞き出し、さらに着座誘導や勉強会参加までの流れもできているので未経験者でも無理なく使うことが出来ます。

先日、当社の営業サポートのパートさんがこのシステムを使い次回アポを取ることが出来ました。
営業経験のない方や新人さんでも誰でも使えるシステムなので、皆さんにもお勧めしたいと思います。



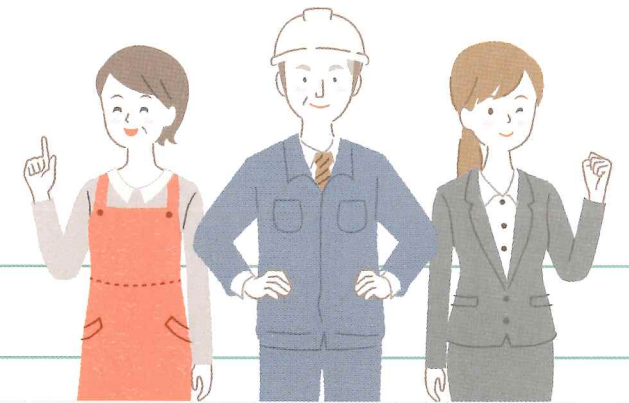
エフリッジホーム株式会社
専務取締役 遠峰 様

今までは、現場見学会を開催しても営業らしいことをまったくしたことがなかったですし、元々、デザイン系の会社なのでスタッフ全員営業するのが苦手でした。

しかし見学会で家の評価は高いものの、次回アポにはつながっていない事が多く悩んでいたところ、このシステムを知り、即採用。

実際にやってみると、POPがあるので、お客さんとも自然と会話ができますし楽しい雰囲気です。次回アポが取れるようになりました。

私たちのような、口下手が多い会社にはいいシステムだと思います。



お申込みの流れ

STEP 01 お申込み

☎ **03-6856-4846** FAX かメールにてお申込みください

✉ **hanzawa@ieouen.net**

↓

STEP 02

内容選定

パネルのデザインを選定
POPスタンドはオプション

STEP 03

受付入金

受注生産のため半金をご入金頂きます

STEP 04

導入研修受講

集合研修となりますので各会場をご案内いたします

STEP 05

納品

パネル等、御社に直接納品いたします