



今月の出来事

◆各地でリフォームイベント

奈良営業所で 1 月 21 日、22 日とリフォームイベントを開催しました。寒い時でしたが、チラシをいれたエリアからお客様が来場されて、見積依頼が多く獲得できました。1 月 28 日、29 日の週末は、関西地区では、阪神営業所が兵庫県三田市で、奈良営業所が奈良県橿原市で、それぞれイベントに参加し、京滋営業所では、自社店舗で 2 回目のリフォームイベントを開催しました。京滋営業所は、店舗を改装しデール店としては最初のイベントでしたので、まだ来場者は、他営業所に比べ少なめでした。今後の活発な営業活動で市場の掘り起こし、知名度向上が待たれますが、店舗も改装され、随分目立つようになりましたので、期待がもてます。同日に春日井営業所でもリフォームイベントを開催し、産直野菜の販売など、賑やかに行われました。この週末は、他にも多くのホームセンターやショッピングセンターなどで、展示販売が行なわれ、受注獲得に向けた熱心な営業活動が実施されました。



奈良営業所



奈良営業所



京滋営業所



京滋営業所



春日井営業所



春日井営業所

◆省エネ&エコリフォームのパンフ

省エネ&エコリフォームのパンフができました。住宅エコポイントの対象商品などオススメの省エネ&エコにつながるリフォームをすべて載せてありますので、お客様宅を訪問する時や接する機会があるときは持参し、お客様への情報発信を確実にを行うようにお願いします。

◆新年あいさつまわり

新年は挨拶回りで、多くの人と話をし近況や今年の抱負などを聞いたことと思います。その中で感じたことは、皆、経営環境の厳しさは訴えるものの前向きな発言が多く、頑張ろうという強い意志があるということでした。景気の低迷はずっと継続していることであり、今後の景気や円高などの経営環境に対してもあきらめの境地に達したのか、他人や国などに頼らず「やるしかない」という思いが伝わってきました。住宅メーカーさんも新築棟数に対しては、それなりに自信があるようですし、既存客のリフォームなどは、まだまだ伸びると考えて、積極的な戦略を実行してくるようです。ガス会社さ

んも人員を大幅に増加され、既築市場に大きく期待し、震災以後は実際に右肩上がり推移しており、今年もその計画を進めていくようです。エネファームは、戦略商品としてさらに改良を加えて販売台数も増えていくことでしょう。当社は、大手の良い取引先に恵まれています。大手住宅メーカーさんやガス会社さんの業績は、どこも立派なものです。ですから、当社の法人部門が、業績が伸びないというのは、おかしな話だと感じました。

◆セブンハウスの長期優良住宅

岡崎市栄町に分譲地に、長期優良住宅を 2 棟建築中です。「長期優良住宅の普及の促進に関する法律」で定められた、長期にわたり良好な状態で使用するための措置が講じられた住宅ということで、厳しい検査もありますが、税金面の特例措置があります。耐震性能、断熱性能に優れた長寿命で環境負荷の少ないモデル住宅で、3 月 18 日に完成予定です。現在も、土日はいつでも見学可能ですので、関心のある方はお早めに。



◆若い人が、頑張ってます

ホームセンターでの販売営業活動では、10 代の学生アルバイトの方が活躍しています。ビルワークの名古屋営業所でも 10 代の社員が頑張っています。三河営業所でも、20 代前半の技能工社員が頑張っています。若いときに現場や販売の第一線で頑張ることは、苦勞しながらも多くの経験を積むことができ、たくましく成長させてくれるように思え、とても将来は有望に思えます。会社を引っ張っていける人材はこういうところから生まれてくるような気がします。厳しく、そして暖かい目で応援していきたいですね。そして、若い社員を増やしていきたいですね。若い人の就職率は、相変わらず悪いようですが、若い人口が減っていく世の中で、優秀な若者がいる会社は、とても強くなっていく事だと思います。当社もリーマンショックや事業構

造の変化などで、採用を減らしていましたが、世間一般的に採用が回復してくるその前に、若い採用を増やし若い人が頑張れる会社、頑張っている会社にしておきたいですね。後手に回ると若い就業人口は少なく人材不足になってしまい、当社も社員や協力業者さんの高齢化が進んでいますが、ますます進み、若い人が入りにくい、活力のない会社になってしまいそうです。

◆風邪、インフルエンザに注意

寒い日が続き、インフルエンザも流行っています。ご注意ください。

CS 活動報告

◆ CS 活動の成果・良い事例

奈良営業所 安藤所長

今期の奈良営業所では【リフォーム展示場の活用】を CS 活動のテーマとしました。展示場でリフォームフェアを行うために、商品知識及び接客マナーのスキル UP を目指し所員でチームを作って勉強会を行いました。展示場ではレイアウトから設営、外部塗装まで所員全員で行っております。見た目は倉庫だった営業所も、今では近隣の方にリフォーム会社の認識をしていただけるようになってきています。これに満足せず、これからも所員全員で気持ちを込めたリフォーム展示場をつくり、お客様に提供していきます。

◆ CS 活動の成果・良い事例

京滋営業所 藤本所長

京滋の今期活動目標は【得意先・お客様への回答スピードアップ】を掲げています。

私が京滋に着任したのが下期からですので前期の活動については詳しく解っていないのですが正直まだまだ目標には近づけていないと感じています。

今後はデアール京滋店として直受体制を構築していく必要があるのでロスを排除し効率的に活動していかなければお客様の気持ちが離れていくと思います。『鉄は熱いうちに打て!』と言われるようにお客様の関心がこちらに向いている間に迅速に対応し、お客様に感心されるようなスピードで対応していけるように所員一同協力していきます。

ちょっと一言

● 「自己紹介シート」

総務部付 セブンハウス(株)営業課長

西岡 伸樹



昨年 8 月に入社しましたセブンハウスの西岡です。某鉄骨系ハウスメーカーから転職してきました。よろしくお願ひ致します。

前職では 11 年間、住宅営業として勤めていました。入社当初には話下手な私がかこまで営業を続けているなんて思いもしませんでした。入社して間もない頃は営業から替わりたい一心でしたが、あることをきっかけに好転したのを覚えています。それは、お客様に積極的な自己開示をしたことで楽しく家づくりができるようになったことです。もちろん話下手な性格を換えることは簡単ではありませんので、自己紹介シートを使って自分の情報をお客様に伝えました。内容はとてもシンプルです。生年月日や出身地、趣味・特技、家族構成、出身校などなど。

家づくりは信頼関係です。お客様からプライベートな情報を得なければ家づくりはできません。その為には自分自身の情報もオープンにすることが大切だと思います。時間をかければお互いの緊張関係もほぐれてきますが、競合他社の多い中ではいかに早く信頼関係を築くかを考えました。話下手な私がかこまで話すのは恥ずかしいのですが、自己紹介シートを使えば視覚で情報を伝えることができます。共通の趣味や事柄をきっかけとして急激に良い関係になったことはたくさんありました。

信頼関係を築けたお客さまとは今でも交流があります。趣味のサッカーを一緒にしたり、年賀状のやりとりなどなど。家づくりには仕事としての関係を越えた魅力があると思います。

話が得意で好きな人は自分の言葉で伝えるのが良いと思いますが、そうでない人は自己開示をするツールとして自己紹介シートを作ってみてはいかがでしょうか。

★Happy News★

●資格取得おめでとうございます

設備課 小林課長

福祉住環境コーディネーター2級

