

『モデルホーム』で悩んでいます



文/久保川議道
アサヒグローバル株式会社 代表取締役
ゴールドトラスト株式会社 代表取締役
ゴールドエイジ株式会社 代表取締役 Yoshimichi Kubokawa

全ての「社長のひとりごと」がWEBで読める!
『くぼかわよしみち.com』毎月20日更新!!

- ホームページ
- asahiglobal.co.jp
- global-mie.co.jp
- super-chintai.com
- goldtrust.co.jp
- goldage.co.jp
- kubokawayoshimichi.com

くぼかわよしみち.com

検索

坪当り価格を安くするのか、建築総額を安くするのか…。

以前に大失敗した事がありますね。それはある全国展開のFC住宅のモデルホームが近くにできましたので、それと似たモデルで価格を少し安くして、モデルホームを建てました。そして競争には勝ちましたが、そもそもそのモデルホームは購入される

阿サヒグローバルでは、今『19棟のモデルホーム』があつて、皆さんに見ていただいています。あと3ヶ所に『5棟のモデルホーム』を建てる予定です。しかししかし、どんなモデルホームがいいのか…？私は非常に悩んでいます。お恥ずかしい話ですが、何を建てていいのか分からないですね。幹部社員もいつしよに頭を悩ませています。木造住宅では県下(三重県)ナンバーワンなのですが、プレハブメーカーさんには少し負けています。ですから全体でナンバーワンになりたいので、3ヶ所にモデルホームを作って、あと70棟ほど契約を伸ばしたいですね。

しかし何を建てれば『お客様』に喜んでいただけるか、それが分からないのです。安い住宅なのか、高い住宅なのか、どんなデザインなのか、洋風か和風か、広い家か、少し小さいめか、坪当り価格を安くするのか、建築総額を安くするのか…。

『お客様』のことを考えずに、『競争相手』をやっつけるためのモデルでしたから、計画通り競争には勝てましたが『それで終わり』。住宅の受注は全く伸びませんでした。そして私のモデルホームも閉鎖してしまいました。大失敗でしたね。

日本中の住宅会社は今大競争で大変に厳しい販売合戦が続いていますが、やはりお客様が何を望まれているかを徹底的に追求して、お客様に見ていただいて、喜んでいただけるモデルホームを作らないといけませんね。

成功例もあります。若い主婦の皆さんに何回も集っていただいて、どんな住宅に住みたいかを話し合っていたできました。たくさんのご意見をいただいて、分類してまとめてモデルホームにしました。それが今当社でも一番人気の『エゴ家事』住宅です。

台所に立つと食事スペースやリビングや和室の畳コーナーまで全部見渡せます。そして台所から直線で洗濯コーナーから洗面、お風呂まで10歩ぐらいで行けるんですね。本当に便利な住みやすいモデルホームができあがりしました。やはり主婦の目線は『家事動線』だったんです。私などが100時間考えても、こんな使いや

その理由は、例えば当社のモデルホームにお客様が『1,000人』来られても、当社で契約いただけるのは『200人』も無いんです。『8,000人』のお客様が他社の商品が気に入られて契約されるんですね。ですからこの『非顧客』の皆さんにも気に入っていただける商品を作ることが一番大切です。

と言うことで私も幹部社員も無い知恵を絞って、お客様が喜んでいただけて、できれば感動していただける様な『モデルホーム』が作りたくて日夜奮闘しています。ぜひご期待ください。

さて5棟のモデルを500時間かけて考えますかね…。まあ無駄な時間ですね。ですから私はまず今の19棟を『テキストマップ』に記入していきます。そして『プランディングポジション』と『価格』をまず決めてしまいます。そして当社には『まだ無い分野』を見つけて、その価格、デザイン、生活スタイルと家の大きさを決めて間取りの設計とデザイン図面を作ります。

すい家はできなかったですね。その意見を東京のデザイナーの先生がセンス良くまとめていただいて、今もロングセラーで二番人気の住宅商品となっています。

わくわく

夢 ニュース【住宅】

WAKUWAKU YUME NEWS

7

July.2013

No.137

愛知県初出店、
現実大モデル大好評!

8月にはグランドオープンイベントも開催!
アサヒグローバル人気No.1の「Vita-AQUA」と、
四日市モデルとは異なる外観デザインの「エコ家事の家」に加え、
8月にはガレージ付き住宅「大空間の家」がオープン!現実大モデルを是非ご体感ください!

