

会長のひとりごと
【住宅】

『住宅営業』として生きる人生とは…。



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

全ての「会長のひとりごと」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
agg-hd.co.jp

asahiglobal.co.jp
Lsuper-chintai.com
goldtrust.co.jp
Lotona-souzoku.com
goldage.co.jp
kubokawayoshimichi.com

くぼかわよしみち.com

検索

一言で言うて、仕事とは『命がけ』で行うものです。それは何故かと言いますと、仕事とは『顧客に最高の満足を与え、最大の信頼を得ること』なのです。から、ふらふらしたい加減な気持ちでやつてもらいたくありませんね。しかし命がけとは言っても殺されることはありませんからご安心ください。

特に『住宅営業』の仕事は、一生で二回の最高金額のお買い物です。お客様がご自分の生命保険を担保にして多額の借金をされていますから、ダイコンやエンジン売るのは全く違います。営業マンの信頼が厳しく要求されているのです。

こんなことを言うると一般の素人の皆さんはきつとびつくりされるでしょうが…。日本中の住宅を購入される方達の半分以上は間違った選択をされていると私は考えています。はっきり言つて住宅購入で失敗しているのです。そうすると…。一生不幸ですし、苦しい人生となつてしまいますね(多額の借金の返済など)。

それは3回くらい家を建てれば、誰でも私の言うことはお分かりになるのですが…。一生に一回ですから…。素人の方達に失敗しないでくださいと言つても無理なのでしょうね…。残念なこ

とです。

正しい住宅の購入の仕方を5つ程申し上げますと、①同じ性能設備でハウスメーカーの3割引か4割引で買うことです(ハウスメーカーの住宅は高すぎますね)②100年耐用の住宅をお買いください(これは日本以外の欧米の基本中の基本です)③日本は60%以上の湿度ですから、湿気から家を守る断熱性能第一の住宅を買うべきです。④地震で家が壊れると借金だけが残りますから、耐震免震は当然ですね。⑤100年住むのですから外観が劣化しない住宅が理想です。しかしこれはなかなか日本ではありません。私も一生懸命に作ろうとしますが難しいものです(赤レンガ住宅が完成するまでお待ちください)。

さて、買われる側のお客様に注意していただきたいことを5つ申し上げますが、実は一番注意しなければいけないのが『住宅営業』の①能力と②人格と③行動力なのです。どうでもいいいい加減な住宅営業が日本には多すぎて、私は目を塞ぎたくなるほどです。それは住宅営業の仕事のレベルが低いと、素人のお客様の住宅づくりは失敗してしまふからですね。残念なことです。

『住宅営業』育成に努力いたします。

業の見分け方』について5つ申し上げます。①よく勉強して、どんな質問をしても正しい答えが出る営業。②契約にこだわらずに、お客様第一に対応する営業。③個人的にこの人を友達にしたい、してもいいと思える営業。④お客様の住宅づくりの成功を心から念願して熱意と行動力のある営業。⑤アフターメンテもしっかり行い、この人なら友人に紹介できると思える営業。

この5つの条件でしょうか…。こんな営業はなかなかないものですね。ですから営業の立場から言うると『命がけ』なのです。毎日毎日勉強を欠かさず、すべての住宅専門誌は自費で購入して、スクラップして頭に叩き込む。お客様が気が付かない、見えない所での誠心誠意の努力を行う。このお客様の幸せを住宅で実現すること。『すべては幸せな住まいから』の実現ですね。

『住宅営業』とは誰にでもできる仕事ではありません。その自覚を持つてやつてもらいたいものです。しかしその営業のすべての責任は社長や会長(私)にあります。ですから社員教育をして、一人一人を立派な住宅営業にしなければなりませんね。社長も会長もやはり命がけの仕事でしょうか…。立派な『住宅営業』育成に努力いたします。

わくわく

夢

ニュース【住宅】

2019

1月

No.203

無垢フロアと電球色照明で
雰囲気まで暖かく…。

最近おススメなのが無垢のフロアです。安価で品質の良い物が
増えてきました。自然の温かみを体感できるとともに、時間が経過すると
味わいが増します。是非OPENな空間のLDKに採用してください。

