

未来の地

リフォームビジネス研究所

所長 石田 典彦氏

リフォーム業の成功に向かって③
―大切な現場営業―

工事現場周辺には、同じような工事を計画

中の消費者がいるもの

です。そのために現場

が始まった3回、周

辺の100〜200軒

の消費者に対してリフ

ォームの営業をかける

ことです。この営業

は、リフォーム業者

の営業内容の説明

しました。2回目は工

事現場周辺には、

同じような工事を計

画中の消費者がいる

ものです。そのため

に現場が始まった

3回、周辺の100

〜200軒の消費

者に対してリフォーム

の営業をかけること

です。この営業は、

リフォーム業者の

営業内容の説明し

ました。2回目は工

事途中です。「おかげ

さまで〇〇様宅のキッ

チンのリフォーム工事

も順調に進んでおり

ます。工事中で迷惑

になるようなこと

とがありません。当

社担当の〇〇宛に、ご

報ください。直ち

にお伺いいたしま

す」という挨拶状

と宣伝チラシをい

れて、周辺100〜

200軒に配るの

です。3回目

からは大変よい出来

です。工事期間中迷

惑をおかけいたしま

したが、大変申し

訳あり。〇〇様

からは大変よい出来

です。工事期間中迷

惑をおかけいたしま

したが、大変申し

訳あり。〇〇様

喜ばれております。も

しご希望がございました

たら〇〇様宅の工事後

の出来映えを、ご案内

させていただきます。と

いった挨拶状と宣伝

チラシを配るのです。

勿論〇〇様の工事は、

お客様が満足するよう

な品質の出来映えを心

がけなければならな

い行動はできません。お

客様のご協力によ

りまして、残り現場

周辺営業で受注を頂

き。隣の家を、きれ

いに清掃して帰るリフ

ォーム会社が出て、そ

の会社は工事現場周

辺から、次々とリフ

ォーム工事を頂いて

います。また、都内

の創業55年になる

2代目の工務店さん

では、80%が過去

の再受注(リピートオ

ー)で、残りは現場

周辺営業で受注を頂

き。隣の家を、きれ

いに清掃して帰るリフ

ォーム会社が出て、そ

の会社は工事現場周

辺から、次々とリフ

ォーム工事を頂いて

います。また、都内

の創業55年になる

2代目の工務店さん

では、80%が過去

の再受注(リピートオ

ー)で、残りは現場

周辺営業で受注を頂

き。隣の家を、きれ

いに清掃して帰るリフ

ォーム会社が出て、そ

の会社は工事現場周

辺から、次々とリフ

ォーム工事を頂いて

います。また、都内

の創業55年になる

2代目の工務店さん

は言っています。この

社長は親の代からの大

工職でしたが、リフ

ォームを始めたら、話

し方講座やリフォーム

する会社の団体に加入

して、他の会社のやり

方を勉強した努力家

です。「私は営業が苦

手な」と言っている場

合ではありません。リ

ピートオーダーの話が

出ましたが、リフォーム

業で一番大切なのが

安定した工務店経営

をしている会社があり

ます。25年前からリフ

ォームを志して、今

では売上総額8億円の

75%がリフォーム

です。リフォーム

業で一番大切なのが

安定した工務店経営

をしている会社があり

ます。25年前からリフ

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功

に向かって③

―大切な現場営業―

リフォーム業の成功