

OGINO NEWS

『戸建塗替え営業』の提案

荻野ニュース平成27年春号
編集発行：荻野化成株式会社

塗替えシーズン間近！ お金をかけない地域密着営業を考える。

特集！
戸建塗替え
営業

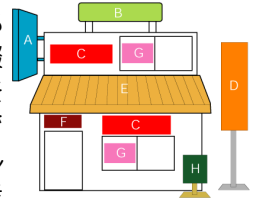


今まで講習会、研修会、または友の会例会などで、戸建塗替えの営業方法をテーマにした話を聞いてきました。今回はそれらを参考に戸建塗替えの営業に関して考えてみたいと思います。まず「一般消費者と戸建塗替え工事」について一般事項を整理しておきます。これらは自社の営業戦略や実際の営業活動において、常に念頭に置いておくべき事柄ですので、確認事項として以下に列記しておきます。

「①塗替え費用の生活一般における支出優先順位は低い ②普段、一般の顧客は塗料や塗装には全く興味が無い ③塗替えの動機になるのは隣近所の塗替え、他業者の訪問活動など ④情報収集は紹介・口コミ・HPからが多いが多岐にわたり、決め手はまちまち ⑤しっかりやってくれるか、適正価格はいくらか、などの点で不安に思っている。」…とは言え、殆どの場合、「そろそろ塗替えが必要かなあ。」と思えば半年から1年半位までの間に塗替え工事を行っている筈です。結論としては「塗替え工事は優先順位は低いが必須なもの」と言えるのです。

その1、周知活動 『見やすい位置に看板を出す』『事務所の周囲はキレイに片付ける』など

社名や取扱い業務を記した看板は、ここに自社があるとアピールする上で、とても大切なものです。「お問い合わせはお気軽に！」「小営繕も承ります！」などの謳い文句で、先ず「相談出来る窓口」である事をPRしたいです。また、事務所周りが片付いていないと「いい仕事をしてくれないじゃ…」と思われてしまいます。ポイントは「地域生活者の目」で見事です。自分が相談するなら、買い物するなら…という目線を持つ事が大切です。上記⑤に関係しますが、実際に店構えを確認に来る人もいと聞きます。更に「これがウチの強みだ！」と考える事を、粗品を付けた店頭チラシに表現します。可能であれば店頭にワゴンなどを置き、チラシ(粗品)を自由にとれる様にします。ただし、お金をたくさん使う必要はありません。お金をかければかけるほど費用対効果の問題になってしまいますので、続ける事が出来ません。粗品を付けるならマスキングテープ1巻でもラスタール刷毛1吋でも何でもいいので、金額的にさほど負担を感じない位のもので、普通は手に入らないものがないと思います。



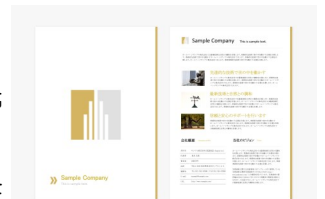
その2、営業活動 『営業方法・広告手段には絶対的なものはない』どうすれば…？

冒頭の④に挙げた通り、これさえやれば情報がとれるとか、まして工事が決まるという様な決定的な手段はありません。ホームページでの情報、チラシやタウン誌の記事、ベンチャやバスの広告などが重なって初めて自社名がインプットされる程度と考えるべきです。ただ紹介や口コミは 決定率も高いので、こちらを広げたいところです。SNSでの発信・拡散も効果を生む筈ですが、地元密着の観点から言えば、地域のコミュニティーに対して影響力を持つ方が有効です。実は至る所にあり、多くの人が属してはいるものの、有効に使えていないのが自治会組織ではないでしょうか。例えば自治会地区内の工事が決まった場合、収益の中から自治会に貢献できる仕組みを提案してみるとか、自治会館を利用してペンキ教室を開催するとか、役員さん以外の自治会構成員が間接的にでも所属意識を持てる仕組みは面白いのではないのでしょうか。



その3、安心提供 『会社案内』作成と活用のススメ

見積り依頼を受けて実際に依頼住宅に伺った時、皆様は先ず何をしますでしょうか？挨拶して名刺を渡して、すぐ実測に入っていませんか。以前聞いた講習会で「会社案内を元にした自社の説明」を勧めていました。⑤にある様に、施主さんは皆さんの会社の事を知りませんから、とても不安に思っています。見積作業の前に自社の情報(地元での営業年数、自社のアピール点など)についてしっかり説明してから見積りをするそうです。長期の保証を出したにも関わらず、間もなく無くなってしまふ業者さんなどもありますから、地元で長期にわたり商売をしているという事は、とても強みです。でも、知らせなければ何にもなりません。サイズはA4版でも十分です。名刺と一緒に渡すだけでも自社の情報が奥さん経由でご主人に伝わります。あまり知られていませんが、荻野化成では皆さんの会社案内や営業パンフレット作成もお手伝いしていますので、お気軽にご相談下さい。



その4、価格提示 『見積りの形式、出し方』の私見

「戸建塗替えの見積書をmいくらではなくて、もっと施主が解りやすい形式で出せないかな？」ある方が言っていたのを今でも憶えています。もちろん実測面積はどこかに記載するという前提で考えられるとすれば、m材工ではなく、材料費と人工をそれぞれの金額に分けて出すという方法になるのでしょうか。実際には使用量、かかった人工とも記載数量を下回ると問題になる可能性が高いため、やはり二の足を踏んでしまいます。しかし工賃と材料費の変動・差額を明確に提示できるので、例えばシリコンからフッ素へのグレードアップ提案などは分かりやすくなりますし、工賃のみをm単価で出すという事も考えられます。もちろん材料費はネットなどで調べた価格を参考にしますが、実際に買っている価格よりは遥かに高い金額になる筈です。この形式で日本人が大好きな松竹梅の3種類の見積りを提示する事で一件単価のアップが出来るかも知れません。もっともこれは、mいくらという形式が、実情に一番マッチしているという事を知らないながらの私見に過ぎません。ただ、異論もあるとは思いますが、今後の塗装業がますますサービス的な色彩を強めていくにあたり、自社で取り組める事は何だろうと考えるきっかけにして頂ければ幸いです。



その5、現場営業 『施工現場は舞台と同じ！』営業を兼ねたパフォーマンスを！

努力の甲斐あって成約した現場は、役者にとっての舞台と同じです。ですから、施工中にターポリン等で自社や施工内容の宣伝をしないのは、劇場に看板を出さないのと同じです。猫が目の前に指を付き出されると臭いを嗅いでしまう様に、人間は目に飛び込んできた字は読んでしまいます。施主さんのOKが出れば、社名と共にインパクトのある語句を並べましょう。冒頭の確認事項②の状態ですから塗料の商品名など一般の人には関係ありません。「最高級」「超耐候性」「超低汚染」「10年保証」「フッ素樹脂」「セラミック」「愛され続けて地元で30年」「累計施工実績〇〇〇棟」「〇〇認定施工店」などの語句をターポリンに散りばめて、出来るなら道路沿いに会社案内と施工内容資料を備えた立て看板を設置してみてもいいでしょうか。もしこれに揃いのユニフォームに身を包んだ職人さんたちのキビキビした動作と、自社のテーマカラーで塗られた営業車、洗浄機、ヘルメットなどの演出が付いて来れば、舞台としてはほぼ完璧です。この上ない現場営業になる事でしょう。



その6、差別化 『自社を特徴づけるモノは何か？』

差別化に関しての話だったと記憶していますが、以前こんな話を聴きました。「宿泊料金の安い旅館は当然なのですが、料金は高くても高いだけのサービス・設備をもっている旅館も変わらずに繁盛しています。反面、サービス・設備が普通で、料金は平均的という旅館は苦戦しています。」これは不景気と言われていた当時でも、付加価値の高いものにはお金を惜しまない層があるという事、特徴がない営業形態は価格競争に巻き込まれやすいという暗示に他なりません。また、普段は冒頭文中の①②であるエンドユーザーは③のようなきっかけで初めて情報を求める行動に出ます。他社と差別化が出来る自社の特徴が明確であれば、土俵に上りやすい筈です。どんな差別化が考えられるのでしょうか。例えば塗料製造メーカーが中心となって組織する施工店会への所属です。フッ素樹脂で有名なAGCコーテック(株)の施工店組織「メイクアップショップ」や、『ナノコンポジットW』で有名な水谷ペイント(株)「パートナー施工店」などがあります。他にも遮熱・断熱塗料の『ガイナ』や『アドグリーンコート』にも認定施工店制度があります。これらの会は所属するだけでは何の意味もありません。専用商材や専用カタログの設定、定期的な研修などはありますが、その主力商品を理解して自社戦略の中心に据えた営業活動を行うという強い意志が必要です。前出のAGC「メイクアップショップ」の中にはフッ素の現場を年間100棟以上施工している業者さんもあります。これなどは、商材に特化する事で、他との差別化が成功している実例でしょう。



おわりに 『パートナーシップ』の精神で

今まで色々な場で聴いてきた戸建塗替えの営業方法に関する話の中から、一部ではありますが、私見も交えて紹介させて頂きました。様々なご意見があるとは思いますが、大手異業種までが参入してきている戸建塗替え市場では、自社のホームグラウンドを押えるのは急務であると言えます。専門業として、皆さんが長年の間に培った「何か」を意識して、その「何か」を見せていく時代になったのではないかと感じます。その「見せる」ためのお手伝いも私たちの重要な仕事です。私ども荻野化成の社是である「パートナーシップ」は、お客様である皆さんと共に成長していくという事です。今後一緒に色々な事を考え、取り組ませて頂ければ幸いです。

お問い合わせは・・・

荻野化成株式会社



横須賀本社 電話 046-834-1611

横浜支店 電話 045-830-5871

青葉営業所 電話 045-937-5505

東京営業所 電話 03-5480-1666

茨城営業所 電話 029-879-7906

柏営業所 電話 04-7197-7351