

## アフター・インサイドセールスシステム

～信頼獲得の仕組化による顧客創造～

### 住宅産業塾による工務店の新たな顧客創造メソッドを発表

工務店・ビルダーの全国組織である「住宅産業塾」では、過去30年に渡る住宅産業向けコンサルティング業務の集大成として、従来の「営業システム」に、引き渡した後の顧客を活かした営業スタイルをシステム化した「アフター・インサイドセールスシステム（以後、本システム）」を工務店向けに開発、工務店が推進しやすい環境づくりのサポートを開始しました。

これによって、既存のお客様が起点となる新たな顧客獲得を目指し、将来的な新規着工数減少時代の安定経営を目指します。

#### 【業務の標準化とアフターサービスの拡充で、信頼される住宅会社へ】

多くの人にとって一生に一度の買い物である新築住宅。住まいづくりに留まらず入居後も頼れる存在として強い信頼関係を構築するためには、品質管理や現場対応、そして引き渡した後のアフターサービスなどもしっかりと行い、信頼を積み重ねる満足を超えた対応が求められます。それを実現させるために必要な業務体制の確立を目指していただければ、お客様の信頼を獲得する継続的な仕組みづくりを新たに本システムとして展開します。

#### 【暮らしのサポート強化で生涯顧客化を目指す】

お引渡し後のお客様に対し、標準的なアフターサービスとは別に、地域密着の特性を活かし、生活に即した情報やサービスなどを提供した「暮らしサポート」をおこなうことでより密接な関係を形成し「生涯顧客」となっていただけるように導きます。今回のメソッドでは、この生涯顧客化対応や顧客管理などについての手法を、多くの工務店に展開できるように住宅産業塾が支援するものです。

#### 【顧客の積極的協力による新顧客創造へ】

入居後も頼れる存在になることで信頼を獲得すると、顧客は「この会社で建てて良かった」から、「自分が選んだ会社・家づくりをもっと知ってほしい」というシェア欲求が生まれます。この顧客心理を導き、新しいお客様の紹介にとどまらず、口コミ・評判を高める協力や、営業活動に参画いただけるようになる仕組みの導入など、営業の積極的支援者になっていただく手法が本システムには含まれています。

今後の新築住宅の需要の縮小が見込まれる中、地域工務店は、より一層今までの顧客との関係が重要になると予想しています。マーケット動向がどのようになっていても、大切な事は信頼・評判であり、これを改めて見直すために、地域密着工務店・ビルダー向けに本システムをリリースしました。

**【今後の展開】**

このアフター・インサイドセールスシステムを導入し、「地域で一番信頼される住宅会社」を目指したプロジェクトを2021年8月にスタートする予定。これに先立ち、一般工務店・ビルダーの皆様を対象として、本システム導入検討へのオンライン相談受付や簡易診断などのサービス展開を予定しております。

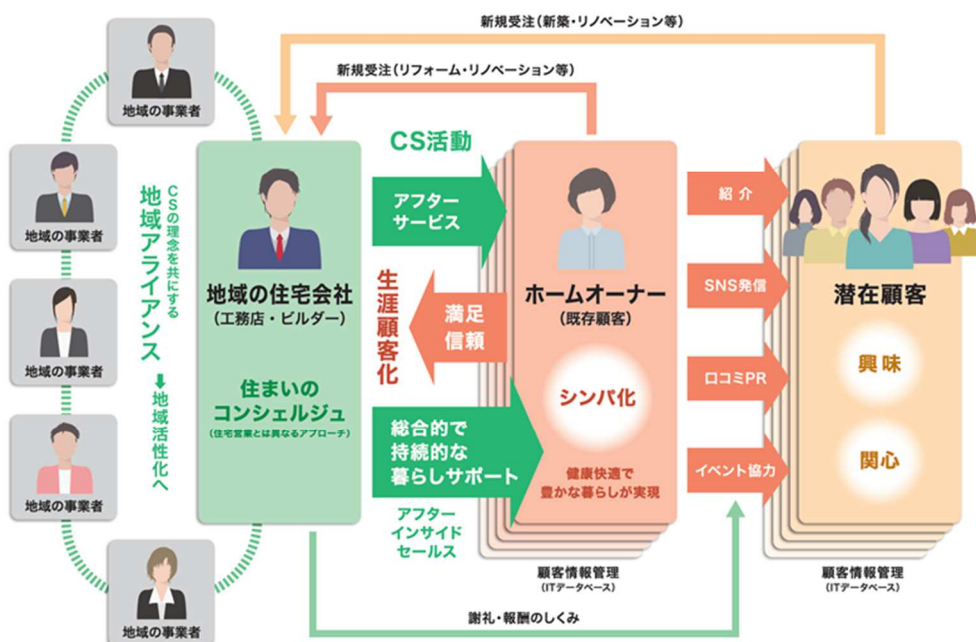
詳しくは、住宅産業塾HP内に記載しております。

(右のQRコードからアクセスできます)

<https://www.jyutakujuku.com/aiss>



**総合的で持続的な暮らしサポートによるアフター・インサイド・セールス・システム**



**【お問い合わせ】**

アフターインサイドセールスシステムに関し、またその他工務店・ビルダーの業務改善のに関しては、下記までお問い合わせ下さい。 担当：長井

電話番号：03-3503-2868 メール：[hbsg@jyutakujuku.co.jp](mailto:hbsg@jyutakujuku.co.jp)