

**住宅販売士・リフォーム提案士が
営業活動をする時に使える！**

フォローアップセミナー2019(夏)



- ①住宅営業における本当の差別化とは？**
- ②次世代住宅ポイントの営業的活用法**
- ③消費増税4つの支援策**

一般社団法人 全国住宅営業認定協会

住宅営業における本当の差別化とは？

・住宅営業マンの3大お悩み事

1、お客様と会話(世間話)がうまくできない

2、次アポが取れない

3、自社の強みがわからない



お客様は、もっとわからない！

だから、

あなたの会社で家を建てる理由もわからない・・・

あなたは、以下の2つをお客様に教えていますか？

①「自社で家を **建てた方が良い** 理由」

②「自社から **買った方が良い** 理由」

これらを教えなければお客様は決められません。

これから売れる営業ロジックは、「**良い会社の選び方**」を提示すること。

そして、「**御社と他社との比較方法**」を教えてあげること！

	比較項目	自社からの提案
①	選択基準を教える	「家は〇〇(※自社の強み)で 選びましょう 」
②	チェックポイントを教える	〇〇は□□になっているかどうか 重要です
③	自社の場合を説明する	ちなみに当社 の場合は〇〇ですよ！
④	他社と比べることを勧める	他社さんへ行ったら〇〇と 質問 して下さい

みんなが間違っている「差別化」の本質！

差別化 = 「自社と他社の商品性能や価格の比較」

本当の差別化とは・・・

**「自社の 特長 を、お客様に
どのように 共感 してもらおうか？
どれだけ いいね！ をもらえるか！**