特集3

Topics おもてなし号見参!!

今話題沸騰中のピンククラウンで、お客様を

「お・も・て・な・し」

「楽しいお部屋探し」を実現し、お客様に「癒しの空間と時間」を提供したい思いで導入致しました。既に市内一円を「元気」に走り廻っています。子供達は手を振り、時には「写メ」を撮り「乗りたーい」という声も・・・。地域の方やお客様、または、スタッフも笑顔になる魔法の車です!!見かけたら、是非お声かけください!!

「カロ」デザイナーズ賃貸住宅

「CALO 水前寺南」完成見学会開催！

選ばれる賃貸住宅の登場です。
是非、この機会にご覧下さい。

CALO 水前寺南 suizenji minami A棟・B棟・C棟

日　時

平成26年
2/22(土) 23(日)
AM 11:00～PM 4:00

お問い合わせ

株式会社 コスギ不動産
資産活用課 / 担当：元村・楠本・上村
〒862-0967 熊本市中央区九品寺2丁目2-43
TEL.096-211-5008

Renewal ホームページ「賃貸サイト」リニューアル!

いつもコスギ不動産のホームページにアクセスいただいているお客様に一層見やすく、検索しやすいページを目指してこの度、2年ぶりに当社ホームページ賃貸サイトをリニューアルいたしました。お客様により快適にホームページを利用いただけるように情報を整理し、分かりやすく見やすいレイアウトにしました。

コスギリゾートのご案内

KOSUGI RESORT ASO HIGHLAND GOLF COURSE　乙姫の森　湯ら癒ら

阿蘇ハイランド
ゴルフコース
TEL(0967)32-5500

阿蘇のビュッフェ
「乙姫の森」
TEL(0967)32-5568

阿蘇乙姫温泉
「湯ら癒ら」
TEL(0967)32-5526

住所：阿蘇市乙姫 2052-3　http://www.kosugiresort.com

KOSUGI TIMES VOL.001 2014.1月

春の繁忙期

特集1 春のキャンペーン強化！
入居率100%を目指して！

特集2 清掃プロジェクト宣言!!

特集3 おもてなし号 見参

＼本年も様々な施策で春の繁忙期を乗り切ります!!／

いよいよ春の引っ越しシーズンが到来しました。近年、インターネットの普及によりお客様の出足も早くなってきております。また、人口減少の問題、新築物件の供給増で昨年以上にお客様の獲得が激しくなることが予測されています。

今年は、TVCMのリニューアルを始め、WEB広告の予算を追加し、引き続き高い入居率を確保するために、全社一丸となり全力でこの春の商戦に挑んで参ります。

熊本県宅地建物取引業協会会員・免許番号熊本県知事(8)第2541号
株式会社 コスギ不動産 オーナーサポート課
〒862-0976 熊本市中央区九品寺2丁目2番43号 ライズ九品寺Ⅱ1F
TEL.096-211-5008 FAX.096-211-5014
コスギ不動産 検索
http://www.kosugi-f.com

特集1 今年もやります。「春の新生活応援キャンペーン」

昨年、たくさんのお客様から好評をいただきご契約をいただいた、「契約サポート資金大還元」を、今年も実施致します。期間内にご契約いただくと、「最大3万円」の還元を行い、入居促進を図る施策です。勿論、管理物件のみのキャンペーンです。TVCM、HP等で広く広告を行い、多くのお客様が管理物件に住んでいただける様、取り組みます。「身銭を切ってでも管理物件を埋める!」他社には、決して真似できない施策で、目指すは「入居率100%」です!!

合い言葉は「管理物件満室」です!!

繁忙期を迎え、年明けより全日営業でこのシーズンを乗り切ります。

プロジェクト1 【紹介販促キャンペーンの強化!!】

お客様のご紹介を受け、管理物件にご契約いただいたら「紹介者の方」「契約者の方」それぞれに「ご紹介料」をもれなく進呈。他にも当店でのリピーターで管理物件をご契約いただいたら割引キャンペーンを行うなど、管理物件への入居仕掛けは様々。

また、キャンペーンを用いた店頭での物件アピールは勿論、様々な取り組みからお客様を誘致し、管理物件をサポートしていきます。

プロジェクト2 【空室改善!!モデルルームでの演出!!】

近年、似たような間取りや物件が増えてきています。部屋の個性を引き出すために決まりにくいお部屋には、積極的にモデルルームを設置しております。お客様に生活イメージをもってもらうことが最大の目的で、早期に契約ができる役割を担っています。

当社で約50セット用意したモデルルームセット（テーブル、椅子、ベッド等）は、随時ローテーションを組んで空室への設置を行い、空室改善に取り組んでいます。

プロジェクト3 【チラシ配り大作戦!!】

それぞれの営業店において、自社制作の情報誌やチラシ配り・ポスティングを積極的に行っています。ターゲットを確実にし、効果的にお客様を獲得します。先日（1/11,12）の大学センター試験当日において、熊本大学正門前でチラシ（情報誌）配りを行いました。この施策は、九州各県の不動産会社と協力して、全国一斉に物件紹介のチラシを配り、他県からの転入でも紹介が実現でき、県をまたいでの入居促進が期待できる様になりました。

プロジェクト4 【転勤者・留学生（外国人）対応!!】

春のシーズン対策として、忘れていけないのが「転勤者」いわゆる「法人」の囲い込み。

その専門部署である「法人営業課」では、定期的に企業や社宅代行会社への訪問活動を行っており、特に、転勤のシーズン前には、アプローチ回数を増やして多くの依頼獲得に取り組んでいます。留学生については、近年各専門学校・熊本大学・崇城大学などを中心に当社が入居の受け皿となり、今では100名を超える留学生（外国人）にご入居いただいております。

特集2 日本一管理物件が綺麗な管理会社を目指す!

清掃プロジェクト宣言!!

CLEAN PROJECT ANNOUNCEMENT

当社では、「日本一管理物件が綺麗な管理会社を目指そう」をモットーに、「清掃プロジェクト」を起ちあげ、昨年末より全ての管理物件の「清掃」「点検」を行っております。

このプロジェクトは、全社員でチーム（2名1チーム）を作り、担当物件を決め、年に3回全ての管理物件の清掃活動を行うものです。通常業務を返上して、その1日をプロジェクト活動に費やします。担当させていただく物件への愛着を持って美化の維持管理を行い、改善にも積極的に取り組んでいきます。

今後も管理物件に「更なる磨き」をかけ、入居者様が1日でも長く気持ちよく住んでいただける環境を目指し、取り組んで参ります。

POINT 1 全ての「管理物件」を担当制に!!

スタッフ総勢117人が58チームに分かれて、約750棟の管理物件を清掃します。1チーム約13棟の管理物件を担当し、年に3回清掃を行います。1チーム2名の協力作業で、徹底的に物件を磨きあげ、入居者様からも多くの感謝の声をいただきました。

チーム毎の掃除道具を用意しました。

2名1チームでの共同作業です。

「チェックシート」を用いて取り組みます。

報告会の様子。

POINT 2 清掃後は報告会で改善を図ります!!

「チェックシート」を作成し、それを基に、ムラのない「清掃」「点検」を実施します。また、清掃終了後は、スタッフ全員で報告会を行い、現状の問題点を指摘しあっております。普段、現場にでることの無い部署のスタッフも管理会社のプロとして、物件のチェックが出来る様、スキル向上を目指して取り組んでいます。

POINT 3 担当物件に「愛着」をこめて!!

住環境の基本は、「清掃」からと捉え、これからも管理物件への「感謝・真心・愛着」を持って、清掃活動に取り組んでいきます。今後も入居者様・オーナー様に少しでも喜んでいただける様、このプロジェクトを大事に進めていきたいと思っております。

清掃の心構えを念頭に・・・。

担当物件を抜かりなく清掃しました。