

付帯商品導入事例集

× 掲載商品LINE UP

全部見せます！

裏

側

商品導入の

売れる営業マン、売れる会社はこうやっている！

ビジナビ商品カタログ付き！

全国エリアの導入事例インタビューを完全掲載！

なぜあの会社は上手に商品を取り組めるの？

どんな商品の見せ方をしているの？

いつお客様にアプローチしているの？など

全国を網羅した27社24商品

賃貸管理ビジネスに役立つ商品情報配信中！
<http://www.chintaikanri.biz/>

賃貸管理ビジネスNAVI 検索 **CLICK!**



水の調べ 「re-fine」

「付けて当たり前」と思える環境作りで浄水器付帯率85%を達成!

導入のポイント

1. 社内でも地域でも浄水器の販売が「当たり前」に!
2. 申し込みのタイミングが勝負!スムーズに販売する環境づくり
3. 自らの体験を語るとともに、心理的負担を軽くする

企業名	株式会社 コスギ不動産
社員数	144名
所在地	〒862-0976 熊本県熊本市九品寺3丁目15-4
仲介店舗数	7店舗
年間仲介件数	4,200件
管理戸数	12,000戸
付帯商品取扱数	7点



「付けて当たり前」の環境づくりとは?!

1. 社内でも地域でも浄水器の販売が「当たり前」に!

「水の調べ re-fine」(株式会社デマンド倶楽部)は、カートリッジの定期交換が累積収入につながる浄水器です。株式会社コスギ不動産では、社員の自宅に取り付け商品に自信を持たせるなど積極的に取り組むことで、85%という高い付帯率を実現させています。

熊本県下で不動産売買や不動産管理、賃貸仲介の店舗を7店舗展開している株式会社コスギ不動産も浄水器を取り入れている企業の一つですが、取り扱い開始当初は、とりわけ都会から転勤してくる入居者様の方から「熊本は水がきれいだから」「都会ほど汚くはないのでは」という声が多くあり、非常に販売に苦勞されたそうです。そうした状況下においても、同社では、営業マンに中古物件の受水層や高築水槽を見学させ、タンクが汚れているケースがあることや鉛の水道管による被害があることを認識させたり、すべての社員の自宅にリース契約で

舗を7店舗展開している株式会社コスギ不動産も浄水器を取り入れている企業の一つですが、取り扱い開始当初は、とりわけ都会から転勤してくる入居者様の方から「熊本は水がきれいだから」「都会ほど汚くはないのでは」という声が多くあり、非常に販売に苦勞されたそうです。そうした状況下においても、同社では、営業マンに中古物件の受水層や高築水槽を見学させ、タンクが汚れているケースがあることや鉛の水道管による被害があることを認識させたり、すべての社員の自宅にリース契約で

「カルキ臭が気にならなくなる」といった浄水器の効果を実感させることで、商品に自信を持たせることからスタートしました。また、浄水器の販売実績について、毎月、店舗別、個人別の成績を発表するとともに、定期的に販売実績を競い合うキャンペーンを実施し、優秀な実績を収めた営業マンを表彰することで、販売の意識づけを行なっていました。結果として、現在、同社で年間仲介件数に対する浄水器の付帯率は全社平均で85%に上り、また、地域の競合企業でも同様に浄水器を取り扱うようになっていくこともあり、社内には「浄水器は売って当たり前」という空気が流れています。

2. 申込みのタイミングが勝負!スムーズに販売する環境づくり



株式会社 コスギ不動産 係長 / 森山裕子氏

「水の調べ re-fine」の販売スキームは、不動産管理会社と入居者様が浄水器のリース契約を結び、定期的に入居者様に浄水器のカートリッジを送付し、月々のリース料を家賃と共に回収していくものです。コスギ不動産では、物件資料に「浄水器リース1000円」と記載しています。物件案内のタイミングで、あえて営業マンからお客様に浄水器の紹介をするのは、ほとんどありませんが、物件資料に記載しておくことで、お客様から逆に質問されたり、入居申し込み時、浄水器のリース代を記載した見積書を提示する際にも、スムーズに説明することが出来ます。

入居者様から「必ず設置しなくては行けないですか」と聞かれるケースがよくあります。そんな時、コスギ不動産で高い販売実績を上げている森山氏は、「ミネラルウォーターを購入するよりも割安で経済的ですし、わざわざ重い荷物を運ぶことを考えたら、浄水器を設置した方がずっと楽ですよ」と自宅に浄水器を設置して自らが体験してきたことを話しながら、原則として、ほとんどの入居者様が取り付けていることをご説明するそうです。それでも、浄水器のメリットを理解していただけない入居者様に対しては、「まずは1年間だけ使用してみてください」と期限付きでの利用をお奨めするようにしています。というのも、期限付きでの利用を奨め設置していただいた場合、その後、解約の連絡が入るケースはゼロに等しく、結果として満足し、利用を継続していただけるからです。

全国的に家賃単価が下落傾向にある中で、入居申し込みの際に案内でき、家賃と一緒に料金を回収でき、カートリッジを定期交換するだけで累積収入を確保できる浄水器事業は、不動産賃貸管理会社にとって単価の下落を補填する上で必要不可欠な商材となっています。

同じ様に、入居者様にとっても、水道はライフラインですから、誰でも「安全・安心でおいしい水を飲みたい」と思う気持ちに変わりはありません。ですから、「お試し利用」等の活用を含め、導入時に設置を奨める際、管理会社がどれだけ入居者様の心理的負担を下げることができるかが、浄水器販売の大きなポイントと言えます。

「ミネラルウォーターを購入するよりも割安で経済的ですし、わざわざ重い荷物を運ぶことを考えたら、浄水器を設置した方がずっと楽ですよ。」



新規事業

また、一つのテクニックとして、物件資料に「ゴミ収集費600円」など入居してから必ずかかる費用を浄水器代と並べて記載

「お試し利用」等の活用を含め、導入時に設置を奨める際、管理会社

「お試し利用」等の活用を含め、導入時に設置を奨める際、管理会社

パートナー企業の声

賃貸斡旋の現場で推進し、4ヶ月毎にカートリッジを送付する事業です。収益性も高く、3部屋への浄水器セットで管理物件1戸分の管理料相当額の累積収入を作ることが可能。例えば500件までご利用者が増えた場合、月間粗利は約38万円、年間で約460万円の収入となります。

成功のカギ

1 社員に使用体験させることで自信をもってもらおう(全社員浄水器のリース契約)

2 物件資料に「ゴミ収集費」など必ずかかる費用項目と合わせて「浄水器リース代」を表示しておく

3 一度設置してしまえば、継続率は極めて高い

4 毎月、各店・各個人の成績発表表及び定期的な社内浄水器キャンペーンを実施し表彰