

エステートプラン(北九州市八幡西区)



西政彦社長

「顧客優先」売買で業績伸ばす

営業エリアを北九州市八幡西区と中間市に特化する。エリア内の売買物件をすべてデータベース化すること、この地域で住まいを探す顧客のあらゆる要望に応えられる体制を整える。ワンズRE TOS(ワンズON)の08年全国大会では売買仲介部門の優秀賞を獲得。決して良いとは言えない市況で好調な業績を上げる原動力は「会社が集客(反響獲得)に徹し、従業員は顧客の立場に立つた物件紹介に専念する」(西政彦社長)という独自の営業スタイルにある。せ後に初めて営業マンが

希望物件を幅広く提供

同社も数年前までは元付け物件の成約を優先するべく普通の不動産会社だった。転機になったのはインターネット営業の全面導入。物件データベースの構築と同時に非公開物件や値下げ情報など

フォロワーする押し付けをなくした営業に変化すること成約率が格段に向上した。いわば物件中心ではなく、顧客ありきの営業。現在は月間50〜70組の会員登録があり、累計会員

地域絞りネット会員1000組

は1000組に近い。

今後は立地はいいものの築年数や設備の古さが敬遠される中古住宅の販売促進策として、定額リフォームを併せて提案する新サイトを構築する予定もある。

従業員はネット専門担当も含め9人。社長も社員も来店者も楽しくなる風土を持った会社づくりが目標だ。

◆会社データ/本社=北九州市八幡西区鷹の巣1-10-21/電話093・641・6331/西政彦社長/年商9000万円/主な事業=売買仲介、賃貸仲介、賃貸管理