



曾根田通信

第 35 号

平成 30 年 10 月

株式会社追客力 電話：03-4455-9265 F A X：03-5539-4783

■■■この曾根田通信は、私がこれまでご縁のあった方にだけ差し上げている個人通信です■■■
やっと暑い季節が過ぎたと思ったら、もうすぐに冬の季節がやってきますね。だんだんと肌寒くなってきていて、コートを着るような人も見かけ始めました。今年の秋は短そうです。全力で満喫していこうと思います。

◆ 最後の運動会 ◆

息子にとって保育園最後の運動会が 10 月に開催されました。

息子の保育園では最終学年の子供達に、応援団を務める独自の伝統があります。



一番手前が息子
頭1つ分大きい

男の子が横一線に並ぶ写真を見ると、これを見て息子は大いんだなと感じます。

保育園の行事もあと半年。なんだか寂しい気持ちでもありますが、年末のイベントなどはしっかりと目に焼き付けていきたいですね。

◆ サマースクールで親と間違おう？ ◆

夏に息子がサマーキャンプに行きました。

6歳の息子はこれまで親と離れて寝たことが一度もありません。

初めてのおつかい、ならぬ、初めてのお泊りだったわけですが、その時の写真がようやく現像されたので、妻に見ておいてと頼まれました。

今はもう WEB で写真を選べるサービスがあるんですね。びっくりしました。そこで移動中にスマホで息子の勇姿を見ていました。

すると、カメラマンは子供達の寝顔も撮影していました。みんな遊び疲れてぐっすり寝ている顔を見ているだけでもかわいいな～と思えます。

私の息子も可愛い寝顔をしているかなと探していると、私の息子の写真だけおかしいことに気づきました。



将来、大丈夫か…

ご覧の通り、隣の子に抱きついて寝ている。手や足が布団に入っているレベルではなく、文字通り両手で抱きついて。「もう離さないぞ！」と言わんばかりにしがみついています。実はこんな姿をして寝ているのは息子だけ。他の子供はみんな写真の左上の子のような、姿で寝ていました。

親と間違っただけで抱きついて寝ているのだと思いますが、電車の中で見て、思わず吹き出しました。きっと周りの人からすれば、変なおじさんが何笑っているんだ？と奇怪だったでしょう。事前に妻は見ていたはずなので、この写真については知っていたはず。外で見ないほうがいいよと言言欲しかった…

抱きつかれたお子さんと親御さんにとっては、とんだ迷惑です。

我が子の写真を購入しようとしたら、もれなく私の息子もフレームインしているわけですから…この場を借りてお詫びいたします。

とはいえ、個人的には絶対に欲しい写真。すぐにこの写真を購入してもらおうと妻に頼みました。L判で見るのが楽しみです。

(親バカですみません)

◆ 追客サブリ ◆

— 最初のアクションから長期化 —

先日、あるハウスメーカーの方とお会いしました。反響は増えているにもかかわらず、契約が増えないということでした。

分譲、売買、注文住宅といったところでネット反響からの追客で苦戦しているようです。

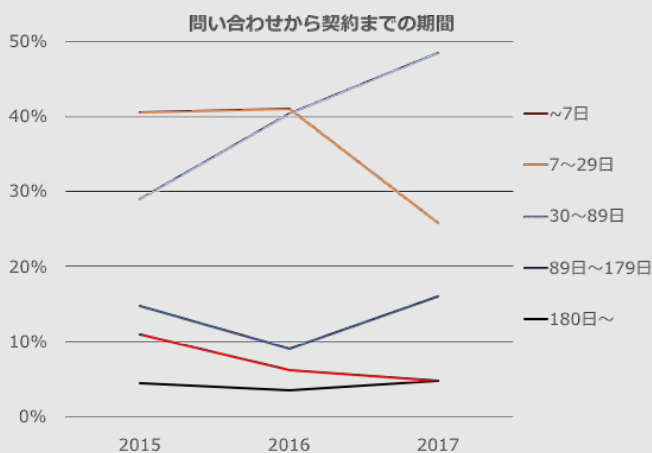
ハウスメーカーのHPでネット反響をするお客様は、売買や分譲と比べて、一般的に検討期間が長いのです。

特に資料請求をしたお客様は情報収集段階なので、そこから具体的に理想的な住まいをイメージし始めます。

そして、共働きのご家庭である場合はさらに検討期間が長くなるでしょう。

住宅は女性が中心になって探したり、選んだりすることが多く、決定権も女性が持っているケースが多い。

以下は売買のデータですが、お客様が問い合わせしてから契約に到るまでの期間を3年分並べたものになります。



不動産情報サイト事業者連絡協議会「不動産情報サイト利用者意識アンケート」調査 2015~2017の売買契約をしたお客様が問い合わせから契約までの期間を集計

赤やオレンジは問い合わせから問い合わせ後30日以内で契約した方の割合で、下落傾向にあります。一方、水色、青色は問い合わせ後30日以上かかって契約した方の割合で、上昇傾向にあります。

このグラフからも、初めて問い合わせをしたから契約に至るまで年々時間がかかっていることがわかります。

これは私の推測ですが、奥様が専業主婦の場合であれば、家事や子育ての空いた時間にカタログや情報収集を平日に行えます。

しかし、共働きのご家庭の場合は、奥様は平日に余裕がなく、もちろん旦那様も仕事で忙しい。

週末に見ることになるわけですが、せっかくの週末はどこかお出かけをしよう、となる。急いでいない場合、家でじっくりとカタログを見る時間をとるのはどうしても後回しになりがち。

だから資料請求からの検討期間が長くなっているのではないかと考えています。

この傾向は女性の社会進出が進めば進むほど顕著になっていくでしょう。

以上のような状況から、営業担当が1~2週間追いかけていただけでは、ほとんど煮詰まっていないので連絡が取れないことも多いでしょう。

一つの解決策としては、数ヶ月、時には1年以上かかることを覚悟して、長期戦用の追客体制を整えていくことです。

以前からお伝えしていますが長期追客専門部隊を編成して、連絡がとれない顧客に対して、メールマガジンなどを通じて情報を提供し続けることなどです。この時に大事なのとはとにかく送ることを継続すること。

その理由は、時間が経過してお客様の検討進んだ時に、真っ先に思い出してもらうためです。

内容をどうするか、反応をもらうためにはどうしたらいいのか、といった課題はありますが、そもそも結果が出るまで時間がかかるので、途中で業を煮やして費用対効果が悪い！工数ばかり取られる！と判断されて終わってしまうケースがよく見られます。

最低でも1年は目に見える効果は出ないと覚悟して予算や工数を確保する必要があります。そして運用しながら、お客様の反応のよい情報を見出して、内容を改善していけばいいでしょう。

なお、釈迦に説法と思いますが、来場した後の営業担当の力量により、2回目アポ、設計、見積もりへ進む確率は変わります。特に若手が多い場合には、対面営業の教育もきちんと提供しなければいけないことを念のため付け加えておきます。

◆ まるちゃんコーナー ◆

ついこの間まで堀北真希に似ていたまるやまです。

【ダイエットのために・・・】

最近わがままボディを放置し、スーツを着るとぱんぱんになってきてしまったので、これからダイエットを決行することになりました(._.)。

・「トランポランドsaitama」

皆さんトランポリンパーク・トランポランドをご存知でしょうか？



学生時代、器械体操をしていた私と友人は、先日、トランポリンに胸を躍らせて行ってきました。

肩慣らしに「3分間でローテーション」するエリアで飛んでみることに。いざ出陣！…



楽しそう！3分なんて短くない?!と書いていましたが3分後…足が震える（真顔）。ただ、1回飛んで終わりはもったいないので、もう2セット飛ぶことに。友人とピョンピョンくるくる宙返り。

その結果、

「おかえり自慢の腹斜筋！こんにちは筋肉痛！」

短時間でもトランポリンの（色んな意味で）効果を感じられました。短時間で楽しく体幹を鍛えられるのは良いですね。（3週間は背中痛みと戦いましたが（小声）

「マリオエリア」や「ダンクシュートエリア」等遊べるエリアがたくさんあるので、ご家族で楽しめる施設となっております。

「楽しく運動して痩せる」ことにおいて、トランポリンで感じる爽快感や高揚感は、モチベーション維持にもってこいかと思えます。

食欲の秋に続き、スポーツの秋。皆さんもトランポリンを体験してみたいはかがででしょうか？

（※私はダイエット、これから頑張ります。）

◆ 三国志は単なる歴史ではない ◆

今回から私なりの三国志の魅力を語っていきます。三国志ってただの中国の歴史でしょ？と思われるのですが、歴史は繰り返す。現在へヒントを与えてくれる教科書です。

例えば、三国志好き同士が初めて出会うとお互いに聞くことがあります。それは「どの武将が一番好きですか？」です。

三国志には数百、数千の登場人物がいます。その中で誰が一番好きなのか？と問われる。

実はその答え次第であなたがどんな人物なのかイメージしますよ、という戦いが始まっています。

例えば三国志の主人公の一人に曹操という人物がいます。乱世の奸雄と言われた方で、非常に能力があり人望もあり、中国の半分を統治するような大人物です。しかし、目的のためには手段を選ばない、非常な面もあります。



野心家の曹操

ビジネスの相手が曹操好きの場合、自分が曹操のような人物になりたいということを間接的に伝えているわけです。すると自ずとビジネスに対するスタンスや考え方がわかってきます。私であればはじめは油断ならない人だと気をつけます。

他には劉備という人がいます。この方は、三国志の主人公になることが多い方で、義に厚く、まがっことが大嫌いな方で人徳がある。



義理に厚い劉備

ビジネス相手が劉備好きであれば、初めは筋を通す、義理を通す人だろう判断することができます。

このように、「三国志の中で誰が好き？」という単純な質問の中に、深い意味が込められています。場合によってはそれを逆手に好きな武将を言っている策略家の人も・・・！？

ちなみに私が好きな武将は、三国志初心者には趙雲、マニアな方には郝昭と伝えています。

どんな人物なのかそれぞれご紹介したいところですが、残りの紙面も少なくなってきましたので、また次回、ご紹介していきます。

※イラスト画像は全て三国志13のwikiから抜粋

～ 発行者コラム ～

・神谷町で最高のカレー屋さんを発見

新しい事務所ですごくカレー屋さんを見つけました。その店の名前はニルワナム。雑居ビルの2階にあり、見た目からではまったくわからない場所にあります。（そもそもカレー屋だと気づかないかも）ランチ時に行ってみましたが行列ができていました。ランチ時は全てバイキング。いろいろ食べてみたところ、最高に美味しいのがビリヤニ。本当に美味しい。その辺にある中華料理店のチャーハンでは太刀打ちできないくらいのおふっくらとしたライスです。（タイ米なのに！）

普段、米はお茶碗1杯しか食べない私が、ビリヤニを3杯食べました。本当に美味しい。絶対にまた行こうと思います。



このビリヤニ、ご注意ください

・ダイエット始めました

食欲の秋ですね。秋刀魚、銀杏、など誘惑がいっぱい。そんなタイミングでダイエットをすることにしました。私のダイエットは結構極端。3本柱で行くつもりです。

まずは食事。甘いものが大好きな私は結構間食をしてました。かりんとう、チョコ、アイスなどなど。まずはこれらを断つ。ここは普通ですね。

2つ目に、これも食事に関わってくるのですが、断食。過去7日の断食を試したことがありました。当時は意外とケロっとしていてむしろ体調が良かったくらいでした。今回はもう少し長い断食にチャレンジしてみようと思っています。どちらかというところ腸を休めるために、これを期に断食をします。

3つ目に運動。有酸素運動。これまでは週に1～2度の自転車通勤だったのですが、今後は朝一番の打ち合わせがない限り、原則自転車通勤をするように決めました。片道、70分～80分程度。結構へとへとになり、足もプルプルします。でも燃焼実感がすごい。水分摂取量が段違いに増えました。しゅう3～4は自転車通勤をしていきます。

【プロフィール】

【氏名】曾根田 太郎

【会社】株式会社追客力

【出身地】東京都江戸川区

【趣味】読書（特に歴史小説）、靴磨き

【モットー】七転び八起き

【その他】自転車の漕ぎ過ぎで足がプルプルしている日が続いています。今までサボりすぎていた証拠ですね。

【経歴】大学卒業後、会計系コンサルティング会社を経て、大手不動産ポータルサイト運営会社に営業として転職。ITと不動産について学ぶ。その後、WEBマーケティング会社を経て、(株)追客力を設立。営業マンが尊敬される社会を実現するべく、現在は営業支援システムを開発・提供中。



・岐阜で金の信長に会う！

先日、岐阜に出張にいくと、なんと金の織田信長公にお出迎えいただきました。彼が安土城を建築するまでの本拠地が岐阜城（旧稲葉山城）でした。戦国時代好きな私としてはちょっと興奮してしまいました。

調べてみると岐阜市の「『信長公のおもてなし』が息づく戦国城下町・岐阜」として織田信長公が人々をもてなしたというストーリーが、日本遺産第1号に認定されているそうです。歴男・歴女の方にはたまらないであろう岐阜。今度はゆっくりと観光もしたいと思います。



信長公の絵があるとバスも速さそう！

◆ ありがとうのコーナー ◆

ここでは私、曾根田が最近お世話になった方に改めてお礼をお伝えさせていただきます。

- ・藤井様……勉強会、ありがとうございました！
- ・佐久間様……勉強会、ありがとうございました！
- ・小林様……勉強会、ありがとうございました！
- ・中川様……勉強会、ありがとうございました！
- ・平川様……勉強会、ありがとうございました！
- ・原様……勉強会、ありがとうございました！
- ・鈴木様……勉強会、ありがとうございました！
- ・高田さん……開発、ありがとうございます！
- ・猿山さん……開発、ありがとうございます！
- ・吉田さん……運用、ありがとうございます！
- ・鳥海さん……お誘い、ありがとうございました！
- ・太田さん……勉強会、ありがとうございます！
- ・中村さん……複合機対応、ありがとうございます！
- ・村上さん……セミナー、ありがとうございます！
- ・工藤さん……ランチ、ありがとうございます！
- ・園さん……研修、ありがとうございます！