



曽根田通信

第 73 号
令和 3 年 12 月

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

■■■この曽根田通信は、私達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■■■
いよいよ年末ですね。1年がどんどん早くなっていくのは私だけでしょうか。年末までに、今ある仕事はキレイに終わらせたいですね。寒さ対策をバッチリと行って、元気に年末年始をお迎えください。

◆今年最後のハゼ釣りへ◆

今年最後のハゼ釣りに行ってきました。
ハゼは夏に釣るものとばかり思っていたんですが、なんと11月でも釣れるそう！
お誘いいただき、市川市妙典にある貸しボートで釣ってきました！



さすがに11月。早朝は寒い寒い。手がかじかむ中、仕掛けを用意して竿を入れます。するとアタリが来る来る！

ヒョイとアタリに合わせて面白いように釣れました。

ただ、たまにフグが釣れることがあるのでご注意ください。食べられないのでリリースしますが、フグはハリから外す時に膨らむ姿が意外と可愛いですよ。



(曽根田)

全集中であつという間に8時間。70匹以上釣りました！

今年のハゼ釣りはこれでおしまい。自転車で30分も走れば行けることがわかったので、来年は早朝から釣りまわろうかと思えます！

◆町内会でポンポン作り◆

町内会の催しで、子供会でクリスマスツリーに飾るポンポン作りを手伝ってきました。毛糸を束ねて、ハサミで刈り取ってポンポンに。女の子は器用な子が多くて上手に作ります。
息子も参加。初めは上手く作れなかったもの



の、個数をこなしていくと上手に作れるように。子供は上達が早い！ポンポンを飾れるクリスマスツリー、用意しないと！（曽根田）

◆災害用備蓄を充実◆

最近、地震が多い…ので念のため、災害用備蓄食料を確認したら、消費期限が来年の2月。



まだもう少し大丈夫…などと言っていたら、買い替え時を失するのは間違いない！ということで、パンを買い替えるとともに、野菜のスープと米料理のレトルトも買い増し

しました。何も無いのが一番ですが、何が起こるのかわからないのが人生。用心するに越したことはありません。キャンパーはこういう時、強そうですね。我が家でもキャンプを始めるか？



◆竹林の中で贅沢モンブランを◆

パティシエにとって、世界最高峰のコンクール「クープ・デュ・モンド・ドゥ・ラ・パティスリー」。今年、銀メダルを受賞した日本代表。その団長をつとめた五十嵐さんが営むケーキ屋さんが葛飾区亀有にあるとのことで行ってきました。



お店は「ラ・ローズ・ジャポネ」。亀有の香取神社の境内の中にあります。テラス席には竹林が生い茂っていて、洋菓子店らしからぬ荘厳な雰囲気。そこでモンブランを頂きました。お店でケーキを食べたのはかなり久しぶり。とても美味しかったです。ちなみに、自宅からお店までランニングしたことは言うまでもありません。（曽根田）

◆ 集客・追客サプリー ◆

リスティング広告運用のノウハウ2

担当者の選び方 やる気と人柄は絶対条件

リスティング広告をはじめとする WEB 広告は、何ができるのか、何ができないのか、実際に運用したことがなければ具体的にはわかりづらい部分が多いため、運用代行会社に任せざるを得ません。しかし、その運用会社選びに困っている会社様が多いという実態があります。

ネームバリューで選ぶのは NG

業者選びで最も大事なことは、会社のネームバリューで選ばない、ということです。

会社が有名だったり、大きい会社だったりすると、窓口の担当者と、実際の運用実務を行う担当は別の場合がほとんどです。

すると、コミュニケーションの流れは、「貴社担当者」→「外注窓口担当者」→「外注運用実務者」となります。

そのため、いくら運用実務者が優秀であっても、外注窓口担当者が貴社の状況や要望を理解し、運用実務者にどのように運用してほしいのか、適切に伝えないかぎり、運用成績が改善することはありません。そのため、窓口担当者のやる気・人柄、経験、知識がとても大切です。



絶対に必要なのは「やる気」と「人柄」

まずはやる気、人柄です。これは WEB 会社だけでなく、他の外注先の担当者と判断軸は同じでしょ



う。前向きである、約束は守る、連絡を欠かさない、自社の状況を理解しようとしている、自社に寄り添った提案がある。

以前、住宅会社のクライアントからリスティング広告について客観的な意見が欲しいと要望をいただき、ある運用会社が開催する定例の月次会議に参加したことがありました。

前月の広告運用のレポート報告の後、運用会社から提案があったのですが、それは新しい WEB 広告のサービスでした。

説明がひと通り終わり、いかがでしょうか？と運用会社の担当者の一言。

その住宅会社様がその WEB 広告をどのように活用していただけるのか、住宅会社様向けの使い方の話はまったくありませんでした。

そこで、私が、他の住宅会社での運用事例を確認したところ、「弊社では事例がありません」という回答でした。

住宅会社様の状況を理解しようとせず、サービスを売ろうとしている典型的な一例です。

なお、この時の運用会社は売上が数十億、社員数百名のという大きな規模の会社でした。

大きい会社に任せると B・C ランクが担当に

あえて小さい会社に任せる選択肢も O

蛇足ですが、運用会社が大きい場合、広告の運用額運用金額がそこまで大きくないと、対応の優先順位が下がります。

自社にとって A ランクのお客様にはエース級の担当を、B ランクのお客様にはそこそこの担当をつけるのはどの会社でも同じです。

そのため、あえて小規模あるいは中規模の WEB 会社に委託し、エース級の担当者に窓口になってもらう作戦もあります。



やる気や人柄の判断軸については皆様もたくさんの業者にお会いしている中で養われているでしょう。その感覚に従っていただいても OK です。

大事なのは住宅・不動産業界の知識と経験

一方、いくらやる気や人柄があっても、不動産・住宅会社の担当経験や業界知識が不足していると成果が出るまでに時間がかかります。新卒 1 年目はやる気に満ち溢れていますが、その人に数十万、数百万円を託すのは大きなリスクでしょう。

業界知識を知らない担当者には少しずつ教えて、成長してもらえればいいという方もいるかもしれませんが、企業には異動や担当変更がつきもの。今までせつせと教えてきて、ようやく業界知識がついたと思ったら担当変更、というのはよく聞く話です。ましてや、大きい運用会社の

場合、1 年ごとに窓口担当者が変わる、というケースもあります。その場合は、ほとんど蓄積されていきません。



そこで、今後の連載ではどのような不動産経験、知識をもっている担当者を選ぶべきなのか、またどのように見抜くのか、具体的な事例を交えてご紹介していきます。

◆事務所近くに引っ越しました！◆

いきなり気温が冷え込み、あわててダウンを取り出し、内ポケットに入れっぱなしのリップクリームを見つけることで冬の訪れを感じる、追客力の平田です。実は12月頭に引っ越しをしました！

以前は会社まで一時間以上かかっていたのですが、この引っ越しにともない通勤時間が半分以下に。とても楽になりました。

今回の引っ越しの際、いくつもの物件を何度も内見に訪れ、かなり慎重に条件を見定め決めたとつもりだったのですが、実際に住んでみないとやっぱりわからないところはありますよね。



新しく引っ越した先でいうと、少しだけ部屋が以前にくらべると寒いとか、下の階の人が「リングフィットアドベンチャー」を21時から23時くらいま

でやってちょっとうるさいとか、毎回帰宅する際マンション前に「Uber Eats」の自転車やバイクが数台止まって邪魔とか。



いろいろあるけど、結局こういう風にエピソードにできたりするので、なんだかんだプラスなのかもしれません(笑)。新居に引っ越して、より気を引き締めて頑張ります！(平田)

◆奥深いポテチの世界◆

コロナの感染者が少しだけ落ち着いてきたかな、とはいってもまだまだ安心はできない状況。家にいる時間が長く、せっかくなら！と下手な料理に手を出しております。

なにか手軽に料理が作れないかと思っていたところ、ネットで発見したのが「ノンフライヤー」。油を使わず電気のみで揚げ物が作れるそうで、お手入れも簡単だしなおかつヘルシー。

お値段も手ごろだったので早速買ってみました！さあ何を作ろうか、唐揚げ？エビフライ？とんかつ？とあれこれ考え作った第一号が「ポテトチップス」。

理由は下準備が超簡単そうだからです(笑)まあまずは様子見ということで…。

厚切り派の私はジャガイモを3mm程度適当にスライス。揚がっていく途中で水分が抜けて、いい具合に

ザクザクのポテチができるだろうと目論んでいましたが…甘かった。

5分ほどフライヤーで揚げ、取り出してみると焼き目のついたしっとりジャガイモ…。

ノンフライヤーは長時間じっくり熱を入れていくものなんだそうで、油で揚げる感覚で作って大失敗。それに分厚く切りすぎてほぼ生でした。



調理器具は、その特性をしっかりと理解して使わないといけないのだと反省しました。

とはいえ！使いこなせば放置するだけで簡単に揚げ物ができる(ようなので)ご興味あれば皆さまも是非！(下里)

◆キラキライルミで浮かれ気分◆

ヒャー！！気付けば12月！！

今年もとうとうカウントダウンの時期となりましたね。。。

さまざまなイベントが待ち受けているこのシーズン！

あちこちに彩られたイルミネーションが、今年は格別に輝いて、街は浮かれ気分☆

先日、打ち合わせで行った赤坂のTBS周辺も、キラキラで



したー(^_^)ー☆

そーいえば…

全国各地のクリスマスツリーを、パシャパシャとした年もあったナ～！

皆さま、どうぞ素敵な師走をお過ごし下さいませ☆ (山下)



◆初・浅草鷲神社の酉の市！◆

11月末に行われた浅草の酉の市に初めて行ってきました。コロナも少し落ち着いてきていたので、久しぶりに活気があり賑わっているお祭りでした！やっ



ぱりそういう雰囲気はとても楽しくてワクワクしますね♪

初めて行ったので知らなかったのですが、私が想像していた以上に屋台がいっぱいあって…神社に行くつもりが…たこ焼きや串焼きなどの誘惑に負けてたくさん食べました(笑)!



しかも並ばないと境内に入れない程人がいるとは知らず、神社に入ることなく帰ってきました。何しにいったんだろう(笑)

そして、近所の酒屋さんがこの日だけ立ち飲みコーナーを設けてて、いろいろなお酒を飲んだのは言うまでもありません。美味しかった!! いやー楽しい1日でした。浅草とっても良い街ですね! 来年もいろいろと楽しみたいと思います♪ (渡邊)



◆ご近所散歩で浅草観光! ◆

キャンプのない我が家の休日はもっぱらご近所散歩です。スカイツリー、隅田公園、浅草、上野公園。このあたりに出沒するブルドッグがいたらおそらく我が家ですw



外国人旅行者がいない分、元通りとはいきませんが、それでも



日本人の観光客が多く押し寄せ、浅草寺も仲見世通りも人通りが戻りつつあります。浅草には飲食店が多くありますが、皆さんホッピー通りがあるのはご存じですか? 店舗の客席の半分は外。みいたな居酒屋の集まりです。

休日は昼から酔っ払いが多くいますw

THE 浅草の飲み屋! の雰囲気を楽しむことができますよ。みなさん浅草観光の際にはぜひ行ってみてくださいね。(瀧本)

◆アジア料理店でランチ会◆

ランチ会を新御徒町の「パーバーン」で開催しました。日本人が運営しているアジア料理のお店。



実はテレビで紹介されたことがあるそうです。隠れた名店とはこのことでしょう。

メンバーが注文したのは、グリーンカレー、ガパオ、タコライス、いずれも香辛料たっぷり美味しくかったですよ。しっかりと味付けで日本人好みの味。前情報通り、とても美味しい! ただ、全ての料理にパクチーが入っていますので、パクチー嫌いな人はご注意ください。(ちなみに1名パクチーNGの人がいましたが、頑張って食べていました。)



食後のゴマプリンもとても濃厚で美味しかったです。

次回12月はクリスマスの前に、イタリアンで開催予定です!

◆ ありがとうのコーナー ◆

ここでは弊社の社員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。

- ・須浦さん お誘い、ありがとうございます!
- ・与那覇さん ご協力、ありがとうございます!
- ・高田さん ご対応、ありがとうございます!
- ・金子さん ご相談、ありがとうございます!
- ・森さん ご対応、ありがとうございます!

他にもここには書ききれない皆様へ。いつもありがとうございます!

【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】ランニング、釣り、自転車、瞑想

【モットー】七転び八起き

【その他】ランニングで、痩せていこうと油断して好きに食べていたら、まったく減りません。自己管理はしっかりしないとですね!

【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。営業支援システム、WEBマーケティングサービス、地元紹介丸投げパックを提供中。

