そして、事前の情報収集や外

アの変化などの情報提供から、 回りで実際に目にした営業エリ

3

お客様の自宅の外観

趣味や

セ

スを褒

なが

 \Box

冢族構成

などをチ

工

ばそれに見合ったアプローチが

自転車)、

庭木といった外観か

感じるもの、珍しいもの、 強く現れているため、

目立

▼こんなヒアリングを行おう

つものについて素直に質問して

お庭にたくさん花が咲いてい 担当者:手入れの行き届いた

て素敵ですね。不勉強で知ら

で、訪問時には必ず外観をチェ らも様々な情報が読み取れるの

クしてほしい。

お客様の家族構成や家族の年

資産状況などを把握できれ

家の中だけでなく、敷地の広さ

や外装の状況、ガレージ(車や

は、特にお客様の趣味・嗜好が

確認できるとよいだろう。

うなら相続対策ニーズがないか

センスを

自宅の外装や庭、車などに

家族構成を推測しやすい **車や自転車からは**

がる様々な情報が現れている。 老朽具合など、実態把握につな

嗜好やセンス、

居住者、

客様の自宅には、趣味

につなげていきたい。

影響・関心がない開発計画などを調 関心がな か確認

能そうだ」と認められることに こうした情報に明るいことも、 お客様から「頼りになる」「有 施設、開発計画などの情報をし つながる。 っかりと頭に入れておきたい。 や公共交通機関、学校等の公共 ま ず、 エリアについては、歴史 自身が担当する営業

と、様々なことを話してもらえ の大きな変化などを話題にする ため、地域の歴史や文化、過去 自負心もくすぐろう。 ね」といった反応で、 る。「さすが、よくご存知です お客様の

住んでいるお客様が少なくない

特に地方では、その地に代

ころがあるよ

事業決定したら道路が通ると

げていきたい。 実態把握やニーズの発掘につな

▼こんなヒアリングを行おう

することはありますか 道路の予定地になっています 担当者:この地域は都市計画 お客様:私の土地の中にも、 お客様にも何か直接影響

考えている方が多いようです ね。学生用アパー 大学が移転してくるようです 担当者:駅前の再開発に伴い お客様もご関心はありま トの建設を

の土地も活用しようかな… お客様:大学が来れば高い入 居率が見込めそうだね。 うち

影響をヒアリングしたりするこ 報も、

とに使える。

報であるため、 お客様にとってより身近な情 生活スタイル

題にすることで、新たな情報を することもある。 入手したり紹介につながったり

でに塗ると言っていたね

っているよ。お向かいは夏ま

▼こんなヒアリングを行おう

と思っているのですが、 なイタリアンレストランがあ れたことはありますか りますね。一度入ってみたい 行か

いのでファミンスずャー:お客様:うちは子どもが小さ

すよね。 客様も予定がおありですか ら10年くらいのお宅が多いで 担当者:このあたりは分譲か お客様:うちもそろそろと思 れた方もいるようですが、 最近、外壁塗装をさ お

ますね。 お客様:○○さんは、昔から 担当者:はす向かいの更地に の地主さんよ いう方はお知り合いですか ト建設の看板が出てい 建築主の○○さんと

いただけませんか知の範囲でどんな方か教えて **担当者:**そうでしたか。ご存

担当者:大通り沿いにお洒落

生活スタイルを探る近隣店舗やご近所の話題で お客様の自宅の周辺環境

2

り、その変化がお客様に与える 宅の周辺環境に関する情 会話を盛り上げた

なげていきたい。 ライフプランのヒアリングにつ Þ

また、近隣の不動産情報を話

お客様:私だよ。定年を機に らっしゃるのですか ましたが、どなたが乗ってい うなクラシックな外車があり 担当者:街では見かけないよ

念願を叶えたんだ

夢があるのではないですか 担当者:夢のあるセカンドラ イフですね。 他にも叶えたい

どもがいるようなら教育資金ニ

ーズ、高齢者と同居しているよ

想像できる。例えば、

小さな子

族構成や家族の年齢がある程度

したが、 さん用のシートがついていま 担当者:自転車の前後にお子 小さなお子さんがお

子もいて3人いるのよ お客様:ええ、上に小学生の 二人いらっしゃるのですか

い事も始めているのですか担当者:小学生ですと塾や習

のですか 担当者:あの赤いスポ イプの自転車は、 ご主人のも

担当者:では、 お客様:そうよ。 に自転車通勤をしているの 本日はお休み 健康のため

お母様は

けるはずだ。 また、車や自転車のタイプ、 徐々に核心に迫ってい

玄関のスロープなどからは、

気持ち良く話してもらいなが

家族構成や資産状況の把握

お客様が自慢したいことなどを

お客様の好きなもの・

言及すると警戒されてしまう。 検討できるが、いきなり核心に

添えて話を聞くとよい。お客様 この際には、肯定的な言葉を お客様: らしいお庭ですが、 担当者:ご両親と同居されて されているのですか が、どなたが庭のお手入れを ない花もたくさんあるのです おいくつくらいなのですか いらつしゃるのですね。可愛

庭は母の趣味なの

り下げて」関心を示してから、 が話してくれたら「どんどん掘 次の話題に展開する。こうする

家

近代セールス 2019年5月15日号