

※Espritとは…フランス語で“魂”“機知”を意味する言葉です。毎月一回の接点に心をこめて、また機知に富んだ情報をお届けしたいという想いを込めました。

目次

I	サマーキャンペーン	表面
II	BIKE 部屋特集	
III	賃貸住宅フェア in 東京	裏面
IV	本の紹介	
V	管理事業における【死】という問題	
VI	コラム	

東日本大震災における支援活動にご協力ください。
 賃貸管理会社として、空室の情報提供を積極的に行っておりますのでご賛同いただける方は、弊社までご連絡くださいますようお願いいたします。



サマーキャンペーン開始

今年の春から企画遂行中の仲介営業マン向け営業支援イベント第2弾を、8月から開始しています。「サマーキャンペーン」と題して、営業マンにチラシ作成、告知展開中です。

今回の「サマーキャンペーン」は、当社管理中の物件を8月～10月末までの期間で数多く成約した営業マン上位3名にキックバックが約束されるという内容。前回のイベントでは、現場営業マンから、「少しわかりにくい」という声も挙がっていたので、今回は至ってシンプルで分かりやすい企画にしました。競争意識の高い営業マンから

今回の「サマーキャンペーン」は、当社管理中の物件を8月～10月末までの期間で数多く成約した営業マン上位3名にキックバックが約束されるという内容。前回のイベントでは、現場営業マンから、「少しわかりにくい」という声も挙がっていたので、今回は至ってシンプルで分かりやすい企画にしました。競争意識の高い営業マンから

今回、この時期にイベントを企画したのは、特に夏場は暑く、夏休みや、お盆といった行事が多いので、お部屋探しの方はかなり減ります。この来店が少ない時期に営業マンはとても苦労しています。現場では、「この時期、少ないお客さんをいかに高い広告料の案件で成約に繋げるか必死なんです。」という声が多いのが実状です。来店されるお客さんが少ない分、高い広告料で来店数の少なさを補おうという考えなんです。だからこそ、この時期に営業支援イベントの企画を始動させ、『瞬発的』にですが、営業マンに「エスタスさんの物件を案内したい!」という気持ちにさせる。これが今回のイベントの狙いです。

こうした「動機づけ」が部屋付けの大きなカギとなり、「入居促進」を促す原動力だと感じます。前回の春のイベントは好評をいただいていますので、今回も良い結果をだしてくれると思います。

もう一つの企画、エスタス管財コミュニティサイトの会員向けにもイベントを行っています。このサイト会員には、成約件数毎にポイントが付与し様々な特典を得ていただいています。その付与ポイントをこのイベント期間中に限り、ポイントアップを実施。更なる営業マンへの「動機づけ」を狙っています。『継続的』な「動機づけ」が目的であるコミュニティサイトですが、『瞬発的』な「動機づけ」の要素もプラスして実施中です。それ以外にも、内覧者の方向けに空室設置ツール(POPなど)のレベルアップを随時実施し、「動機づけ」対策をしています。エスタス管理物件を案内された営業マンからは「POPなど貼られていて、お部屋の

BIKE 部屋特集

大阪市都島区の駅近くに、『BIKE部屋』が登場しました。BIKE部屋は、ライダーの住居に特化した部屋です。

今回登場したのは、ライダー達から絶大な信頼を得るバイクボックスの『Shelero』(シエロー)ブランドと賃貸住宅をドッキングさせたお部屋。どれぐらいのドッキングかと言うと、写真の通りの本気のドッキング。(笑)

の演出を大事にされていますね。」という声もいただいています。

現場では、「最近、特にリフォーム済でないと成約に繋がりにくい。」という声が圧倒的です。内覧者の間では部屋を案内される段階で、リフォームが終わってキレイになっているのが当たり前であるとの認識が強く、空室の基準が上がっています。少しでもお部屋をキレイに演出して、内覧者の「動機づけ」も「入居決定」では大きなカギとなります。

特に、この少ない時期のお客さんに対して、エスタス管理物件を案内しようと思わせる営業マンへの「動機づけ」。その案内を受ける内覧者への室内での「動機づけ」。この両方を管理会社やオーナーさまが積極的に企画することは極めて重要です。しかも、一時的なものに留まらず継続的な企画が入居決定の重要なポイントになってきます。

今回のイベント企画の結果の総括は、11月号のEspritでレポートさせていただきます。お楽しみに!

武岡 勇也



(あの番組風に読んでください)
 なんとということでしょう! Shelero Bike Box内の奥の壁面は、特注でガラス張りに! 室内の壁の一部も、ガラス張りに! 事は、この部分が、まさかのドッキング?!
 一枚の絵を見るように、室内から自分のバイクが眺められるんです!



『BIKE部屋』のターゲットはバイクを単なる移動手段と考えずに、「趣味趣向」相棒」と考えるライダー達。彼等はマンションの駐輪所に無造作にバイクを駐車する事を嫌がります。地域によって差はありますが毎月10,000〜20,000円の車庫代を支払ってでも『Shelero』ブランドのバイクボックスを借りるんです。しかも! 電車を乗り継いでボックスまで通っても。

この『BIKE部屋』のコンセプトは、バイクを自分の分身のように愛しているライダー達に、安心の住生活と満足できるバイクライフを提供すべく誕生しました。



当社オーナーさまの中には、既にこの『Shelero』ブランドのボックスや駐輪機器を利用して、バイク駐輪場経営を始めてらる方もいらっしゃいます。今後、賃貸経営にとって『バイク』のキーワードは、ますます注目の予感!?

湯口 大輔