

## 第二章 なぜ契約できないのか？

住宅営業の話をする前に、まず知っておいていただきたいことがあります。

それは、現場見学会に参加するお客様は家を買う意思があるということです。

なぜそのようなことがわかるのかというと、お客様に直接聞いたことがあったからです。見学会に参加した後、半年以上接触のなかったお客様を対象に調査をしました。アンケートに「建築予定は三年以上先」と書いたお客様の67%が既に住宅購入の計画を進めていました。

現場見学会は総合展示場と違い、場所が分かりづらい住宅地の一角で開催することがほとんどです。お客様は、わざわざチラシの地図をたよりに見学会に来場します。そのような労力を使ってまで見に来るお客様が、本当に三年後に家を建

てようと考えているのでしょうか？

答えはNOです。今すぐにも家を買う意思のあるホットなお客様です。

では、買う意思のあるお客様が、なぜあなたの会社から家を買わないのか？

この答えがわからずに多くの方が苦しんでいます。

住宅営業は詰まるところ、「プランを作って」「資金計画を組む」という二つの提案しかありません。とてもシンプルな仕事です。それに加え、見学会には、買う意思のあるお客様が自ら参加してくれます。しかし、多くの方が失敗します。お客様が集まっても契約できないと悩みます。

なぜ、失敗するのか？ どうして、うまくいかないのか？

実は、その理由はたった一つしかありません。その失敗の理由とは・・・