

市役所に調査に行ったところ、鈴虫の鳴き声が聞こえました。BGMがどこから流れているのかと辺りを見ると、所沢市役所では鈴虫を飼育していました。鈴虫の鳴き声は爽やかな気持ちになり秋の訪れを感じますよね。

HOKUTO成功事例 vol.7

第6回目は法人営業課で売却のお手伝いをさせていただきました入間市工業団地内流通事業用地の販売事例をご紹介します。

■案件をいただいた経緯

弊社ホームページの「事業用地」特集をご覧いただいた流通業を営む法人様から倉庫の移転先検討の依頼を受け、入間・所沢エリアで2,000～3,000坪の土地の購入依頼をいただきました。

電話でのヒアリングにより、該当エリアの物件をご紹介させていただきましたが、買主様のご希望には添えなかったため、何度か訪問しにヒアリングを行って行く中で、買主様から気になっている物件があるという申し出がありました。買主様は複数の不動産会社に物件を探して欲しいとの依頼をしていましたが、あまり親身な対応をしてもらえず時間だけが経過して先に進んでいない状態でした。

物件は区画整理事業地内で換地処分告示前という事もあったため、法令上の制限は勿論、建物の建築制限に至るまで買主様の疑問点や不安点を一つ一つ取り除いていこうと心掛けて対応しました。結果、売主様との条件交渉もスムーズに進み、無事成約に結び付けることが出来ました。また、隣地から枝が越境していたため、所有者の方に枝の剪定をお願いするなど、買主様に対して細やかなアフターフォローを行いながら購入のお手伝いをさせていただきました。



区画整理された入間市の事業用地

■法人（企業様）とのお取引について

法人（企業様）とのお取引は決裁権を持つ方と担当窓口の方が異なることが多いため、的確なプレゼンテーションと丁寧かつスピーディーな対応が必要になります。個人のお客様と比較して引渡しまでのお時間が掛かることも多いですが、お客様との信頼関係を構築することにより案件のご紹介や、別案件などで長いお付き合いをさせて頂けるようになります。

今後も、お客様に満足頂けるように、丁寧かつスピーディーな対応をして、信頼関係を作っていきたいと思えます。

また、最近では今回の案件のように弊社のホームページをご覧頂いたお客様からのお問合せが多くなってきました。これからもマーケティング課と協力しながら、弊社の販売実績や物件の良さがお客様に伝わりやすいページ作りをしていきます。



【社内行事】

平成28年8月4日（木）月に1回実施している社内研修があり、ANAビジネスソリューション株式会社の山野講師をお招きして、接客＆マナー研修を行いました。

「基本的な接客やマナーとは？」という事から、ANAで実践しているおもてなし方法、お辞儀や話し方・聞き方を学びました。実際に講師の指導の元にお辞儀の練習を行ったり、話し方の指導を受けました。

とてもわかりやすい説明と講師の明るい人柄にメンバーも明るい表情でメモを取ったり、笑顔で実習を行い、終始和やかな雰囲気での講習を受ける事ができました。



講習を受ける北斗グループメンバー

ビジネスマナーを勉強することにより、知識として知ってはいるものの、実践出来てないことがあることを再認識しました。ANAで使用されているキーワードで「小さいことほど丁寧に。当たり前のことほど真剣に。」という言葉をお教いただきましたので、実践できてない部分は意識的に行い、更なるサービス向上に務め、お客様の満足に繋げていきたいと思えます。

メディア情報

リクルート『アントレ』に弊社代表の上田真一のインタビュー記事と、近代セールス社『Financial Adviser（ファイナンシャル・アドバイザー）』10月号（9月20日発売）「空き家・空き地の現状を押さえる」、11月号（10月20日発売）「空き家・空き地の活用法を押さえる」の記事が掲載されます。

ぜひ、ご覧ください！その他メディア掲載情報やイベント情報をチェック！！

北斗アセマネ

検索