

Contents *キャンペーン結果報告

*心理的瑕疵セミナー *宅建杯報告 *年末年始のお知らせ *コラム

※この写真は実際にプレゼントをした商品です。



今号は1年ぶりに開催した、仲介営業マン向け支援イベント第4弾サマーキャンペーンの結果報告をお伝え致します！

今回で第4弾となるキャンペーンの目的は、「賃貸市場をお祭りで盛り上げる！」こと！

- ①夏に動く層を取り組み、エスタス物件の案内率・成約率UP
 - ②仲介営業マンにやる気をだしてもらい、エスタス物件の案内率・成約率UP
 - ③仲介営業マンとエスタスの関係をより強固にし、案内率・成約率・情報収集力をUP
- この3つの効果がキャンペーンの狙いです。



◆商品券を渡すだけじゃ面白くない！

今回は、当社管理物件を8月～10月末までの期間で、数多く成約して頂いた上位5名の営業マンに商品そのものをプレゼントしようという企画にしました。1位が10万円相当～5位で2万円相当の獲得範囲内で、本人が本当に欲しいと思う商品をプレゼントするという企画です。

以前は、キャンペーンの上位者に順位に合わせた商品券を渡していましたが、その獲得した商品券を企業側が回収（没収？）してしまう仲介店舗が最近増え、直接営業マンにやる気の還元をしたいと目論んだ企画だっただけに、本来の目的が達成できない状況にありました。

そこで、今回は、より営業マン個人の手に渡りやすいように、商品券ではなく、商品そのものを還元できるよう企画を立案。より個人の頑張りを評価し、結果を身近に感じられるように工夫をしました。

今回入賞した営業マンの多くが、贅沢品ではなく、冷蔵庫や空気清浄機などの生活家電を新調したいと選んでいたことから、本気でキャンペーン入賞を目指し、獲得した後の還元をイメージして取り組んでいたことがわかりうれしくなりました。

◆成約率前年比120%を目指して！

今回のキャンペーンでの社内目標は、前年比率120%の成約率の達成でした。毎回、キャンペーンを実施すれば、前年比を大きくクリアしていたのですが、今回は、更にハードルを上げ120%超えを目標に掲げました。

目標を設定すると動きが変わります。私を含め、各営業マンが各地を飛び回り、キャンペーンの告知を実施。その結果：見事！前年比率120.6%と、120%超えを達成する事ができました！エスタス全員の力がまとまったことにより、こうした成果に繋がったと確信しています。今後も各地を飛び回り更なる飛躍を目指していきたいと思えます。