

提案セミナー

「マイリッシュ」の上手な提案法+「顧客一番」でお客様情報を有効活用!

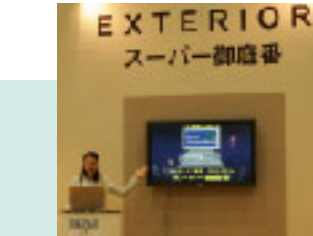


ユーザー様に新商品「マイリッシュ」を上手に提案する手法を紹介するセミナーは大盛況。シンプルモダン住宅をデザイン別に提案商品をコーディネートしたCD-ROMのプレゼンも好評でした。また、顧客管理ソフト「顧客一番」を使って、次回の提案や季節の挨拶メールなど、アフターケアの方法も提案。参加したお客様は熱心に聴き入っていました。

スーパー御庭番

提案のレベルアップをめざし、個別の質問も目立つ

こだわり派のユーザー様が増えるなか、提案の質的レベルアップは必須条件。そんな状況を反映して、外構作図支援システム「スーパー御庭番」のセミナーも活気に溢れていました。すでに導入されているお客様が多いためか、設置されたパソコンに向かいながら個別に質疑を交わすシーンも目立ちました。



施工ポイント紹介

施工上の問題点を具体的に解決。強風対策のサポート柱の提案も!



よくある施工上の不具合を写真で詳しく解説。また、去年の台風23号による風の被害を受けて、台風の被害により横転した門扉などの映像とともに、強風対策やサポート柱の提案を行い、お客様の熱い関心を集めました。

未来型提案

空中に浮かぶ生活空間「新形態バルコニー」



商品化は来年以降という参考商品も出品されました。それが「新形態バルコニー」。

商品化は来年以降という参考商品も出品されました。それが「新形態バルコニー」。スリムなアルミフレームのシーソー構造で、吹き抜け空間に回廊を設けたり、空中に浮かぶオープンリビングづくりに。強度もあるので、人工地盤を組み合わせると空中ガーデンも!夢の広がる未来提案に、お客様も目を輝かせてチェックしていました。

INFORMATION

スーパー御庭番 VER7.0リリース!

2005年6月にスーパー御庭番の新バージョンVER7.0をリリースします。VER7.0では、以前より要望の高かった、アルミ商品や植栽データなどの登録部品を、さらに選びやすく、使いやすくする機能を追加します。



カラー素材を選ぶと、自動的にモノクロ用の仕上げ模様が選ばれるようになります。



オリジナルで作成した家などの部品を登録し、他の物件でも使えるようになります。



2005年春の新商品データも追加します。



文字検索により、指定の商品やライブラリを探すことができます。

御庭会通信

東海御庭会 操作研修会

1月25日 アクトシティホテル浜松

東海御庭会では、御庭番のオペレーター様を対象とした、操作研修会が実施されました。研修会では、オペレーター様からの質問に答える形式をとり、基本操作の説明はもちろんのこと、あまり知られていない応用操作に関する説明も行われ、大変好評でした。



於:アクトシティホテル浜松

東北御庭会 研修会

2月2日 仙台支店

東北御庭会では、会員様を対象として、当社 技術サービス部の林部長による研修会が実施されました。研修会では、施工時の注意事項やPL法の概要、商品保証の意味などについての説明がありました。施工時に注意すべき内容を再認識できたということで、好評でした。

春の主な新商品

ガーデンエクステリア ・ ウォールエクステリア

シンプルモダン住宅にフィットするスタイリッシュでシャープな新商品をお届けします。



鋳物門扉&フェンス  
マイリッシュシリーズ



都市型住宅向けファサードマルチルーフ  
ルーフフェス



スクリーン門扉  
アクアスシリーズ



人工木デッキ  
ひとと木

パブリックエクステリア



大型引戸門扉  
ライディート1型

お知らせ

2005.EXTERIOR  
新製品&新世代向け  
キャンペーン

期間 2005年 5/21~7/20

期間中、エクステリア対象商品をご購入いただきますと、商品に応じて「VISAギフト券」を差し上げます。

マイリッシュ・ラフルール・アクアス各シリーズ等  
詳しくは、最寄りの弊社商品取り扱い代理店にお問い合わせください。

御庭番スタッフ紹介

香川県高松市  
南部造園土木有限会社様

創業と同時に導入しました。「お客様を説得するのに絶対必要だ」と思ったので



代表取締役社長  
上原 聡 様

オペレーター  
大森 美香 様

車の業界に勤めていた私が脱サラをしたのが平成元年。造園業を志し、平成10年に創業。そして、創業と同時に導入したのが「御庭番」でした。なぜ?それは「この商売をするなら絶対にこれが必要だ」と確信したからです。見習いとして働いている時、お客様を納得させる図面と見積もりを出すなら、キャドを使うのが一番だと痛感したからです。手描きでは時間的にも内容的にも全然かきません。創業当初は娘と女房に御庭番を担当してもらいましたが、その後専門のオペレーターを採用して現在に至っています。今使っているのは2台目で、最初のモノクロからカラーにバージョンアップしたときは、「なんてきれいなんだろう」と感動しましたね。御庭番の魅力は、まずなんといっても、「スピーディに描けて、説得力のある提案ができる」ということです。相談を受けてきたプランは、1日あれば描き上げられますから、仕事が非常にスピーディに進みます。実は導入するさい、あちこちで業界の人たちに各社キャドの評判を聞き、比較検討したんです。そのときよく言われたのが、「御庭番が一番スピーディだ」ということ。また、価格も他社と比べてリーズナブルでしたね。当社の現在の実績は、月40~50件。これも御庭番とともに歩んできたおかげかな、と感謝しています。これだけ物件を抱えていると、社長の私はなかなか休むことができません。それでも、たまの休みは娘のところに行くのが楽しみです。娘は1人は近所に、もう1人は岡山に住んでいるので、ドライブがてら岡山まで行き、温泉に寄ったりしています。孫が合わせて3人いるんですが、孫たちと会うと仕事の忙しさも癒されますね。