

第7回

ヒアリングあり初回プレゼンの場合④

講師
音地 常弘

●初回プレゼン前カンファレンス

1. 事前プレゼンで確認する
2. プレゼンの評価＝内容×方法×資料
 - ・ 3つの提案を考える（内容）
 - ・ 提案資料を作成する（資料）
 - ・ 方法は「初回プレゼン」の時に

● 3つの提案を考える

- ・ お客様のしたい「コト」を、お客様の欲しい「モノ」で実現させる提案
- ・ お客様のしたい「コト」を、お客様の欲しい「モノ」ではない「モノ」で実現させる提案
- ・ 自社の得意な「モノ」で、新しいしたい「コト」を実現させる提案

間取り提案だと

- ・ お客様の欲しいモノ→天井の高いリビング
 - ・ お客様のしたいコト→明るいリビングでの暮らし
1. 天井の高いリビング提案
 2. 階リビング提案
 3. 2階リビングと吹き抜けで、家族の気配を感じる暮らし方提案（高気密高断熱）

見積提案（住宅ローン）だと

- ・ お客様の欲しいモノ→現在の家賃と同じ返済
 - ・ お客様のしたいコト→今の暮らしの維持
1. 家賃と同じ支払いでの提案
 2. 固定費の見直しをした支払いでの提案
 3. 太陽光発電と蓄電池で電力の自家消費を考えた支払い提案（自社の売り）

●提案資料構成案

ごあいさつ・目次

このたびは、ISKホームを
ご検討いただきありがとうございます

『住まい』には
いくつかの扉があります
四季の花々が運んでくれる庭の香り
鳥のさえずりがこころよい朝のひかり
子どもたちの笑い声が響く休日の風景

「すべての扉の向こうに笑顔があつてほしい」
それが私たちの家づくりの思いです

お客様の笑顔を前ひ当社で実現させてください



代表取締役
〇〇〇〇

目次

- 03 会社案内
- 04 スタッフ紹介
- 05 商品紹介
- 06 これまでのまとめ
- 07 ご提案のコンセプト
- 08 配置図
- 09 平面図
- 10 立面図
- 11 仕様説明資料
- 12 資金計画表
- 13 今後のスケジュール