



一般社団法人日本住宅安全保安協会

-ご提案資料-

INDEX

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 具体的なプラン
4. サービス料金
5. その他提案資料



1. 会社概要

会社概要



商号 一般社団法人日本住宅安全保安協会

設立 2024年6月5日

理事 藤澤 あやか

事業内容 戸建て住宅点検アポイント供給
資格発行



2. サービス概要



今までにない集客方法のご紹介！

日本住宅安全保安協会による
戸建て住宅点検の供給

自社の強みで点検→ご提案が
可能になります！

住宅点検？
どうやった
らいいの

加盟店様による
得意分野での住宅点検
お見積りのご提案

ハガキや新年の
挨拶など
地道な努力が
必要です。

お断り

成約

工事に対する
知識と経験が
必要です。

自社顧客化を行い
お客様からご依頼いただくよう関
係構築

キャッシュポイント

自然災害後は再点検を行い工事の受注率が格段に上がります！

点検→自社顧客化→潜在顧客リスト作成→

他業者を圧倒する **顧客数=財産**になります！



可能になる内容

- ① 住宅点検を行う事により **潜在顧客の獲得**
(お客様が気づいていない屋根の劣化など)
- ② 自社商品や商材のご提案
- ③ お客様との **関係性の継続**により自然災害後などの再点検や工事提案
- ④ 会社の **信頼度を向上** することができる
※お客様との関係を継続することにより潜在顧客を囲っておくことを実現し競合他社と同じ土俵で戦わない事を実現！

他社サービスとの比較

	弊社	相見積もりサイト
見積案件紹介	×	○
自社顧客化	○	×
専属紹介	○	×
マージン費用不要	○	×

3. 4社の内の一社としてのご紹介なので、契約にならなければ顧客化できない・・・

大手外壁見積サイトが成約手数料10%になり手数料ありとさせていただけます。

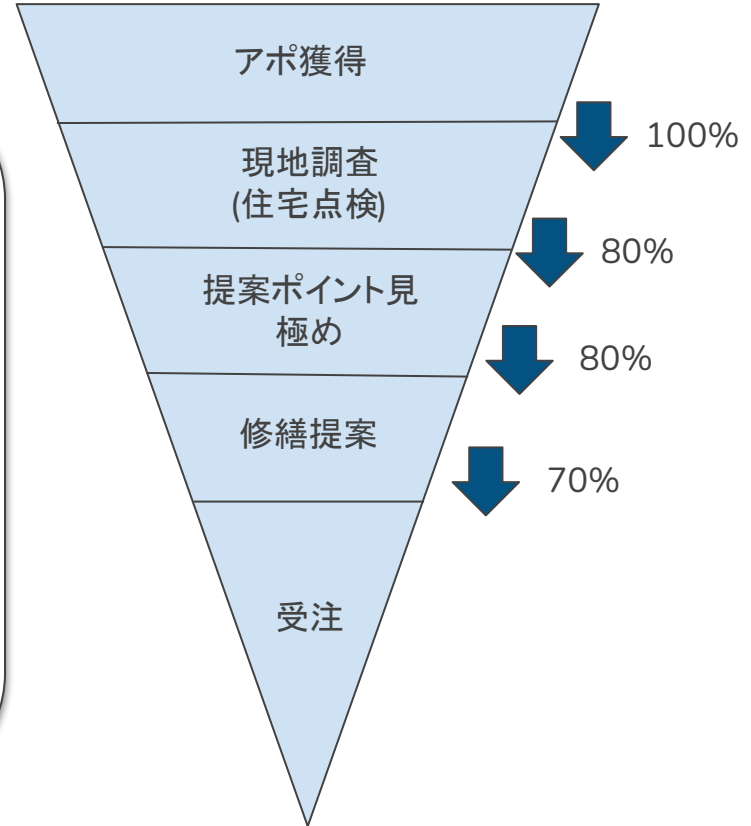


3.具体的なプラン

サービス概要 (アポの内容について)

- ①戸建て住宅に住まれている方へ無料点検の案内
→**見積意思は無い、現地調査**
- ②訪問時のやり取り(=点検)
→点検中に提案できるところを見極める
- ③②からの営業へのブリッチ
→見極めた箇所に対してお客様に修繕のご提案
→自社で提案出来ない領域でも商材をサポート
- ④その場で見積提案/クロージング

**5件に1件決まる計算。
=100,000円かけて頂くと1件決まる計算。**



シミュレーション

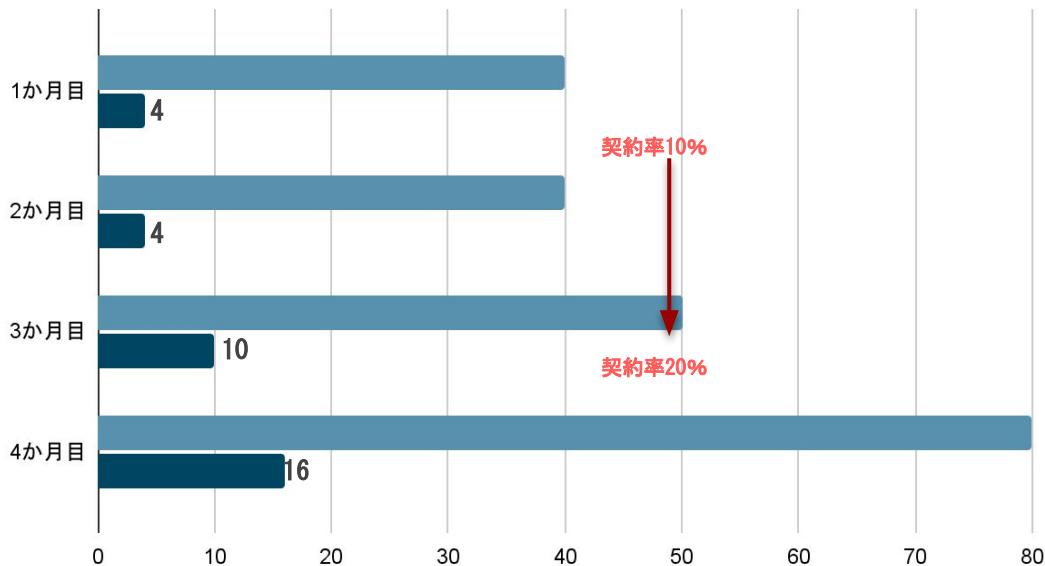
■ 顧客数 ■ 契約数

5万円以下の受注2件
10万円以下の受注1件
100万円以下の受注1件

5万円以下の受注1件
10万円以下の受注2件
100万円以下の受注1件

5万円以下の受注4件
10万円以下の受注4件
100万円以下の受注2件

5万円以下の受注10件
10万円以下の受注4件
100万円以下の受注2件



■ 案件工事内容

- 外壁塗装
- 屋根補修工事
- 害虫駆除
- ハチの巣駆除
- 太陽光パネル撤去
- 太陽熱温水器撤去
- 太陽光パネル洗浄
- 太陽光コーティング
- エアコン洗浄
- 草むしり
- 外壁洗浄
- 住宅定期点検
- 防犯カメラ
- 住宅リフォーム
- 粗大ごみ回収

契約に繋がらなかったお客様も顧客化できるので **潜在顧客数が向上** します

平均
受注率: 20%(80アポ)
月間売上: 500万円

事例

事例①塗装会社

【売り上げ 6,200,000円】

外壁塗装 1,900,000円
外壁塗装 1,500,000円
外壁部分塗装 350,000円
外壁部分補修 150,000円(2件で)
屋根工事 2,300,000円

事例②塗装会社

【売り上げ 4,080,000円】

外壁塗装 1,800,000円
防水工事 450,000円
太陽光パネル洗浄 660,000円(2件で)
屋根漆喰工事 950,000円(3件で)
草むしり 220,000円(4で)

平均 : 5,000,000円

事例③塗装会社

【売り上げ 4,200,000円】

外壁洗浄 2,500,000円(8件で)
外壁塗装 1,200,000円
部分補修 500,000円(6件で)

事例④屋根工事会社

【売り上げ 6,250,000円】

屋根工事 2,500,000円
屋根部分補修 3,500,000円(8件で)
草むしり 250,000円(5件で)



4. サービス料金

お見積り内容 ○

1ヶ月目

2ヶ月目

3ヶ月目

4ヶ月目～24ヶ月まで

加盟費: ~~10,000円/月~~
資格取得費: ~150,000円
アポイント費: 1件20,000円~

加盟費: ~~10,000円/月~~
アポイント費: 1件20,000円~

加盟費: ~~10,000円/月~~
アポイント費: 1件20,000円~

加盟費: ~~10,000円/月~~
アポイント費: 1件20,000円~

初期費用 :500,000円(税別)
加盟費 :~~10,000円/月~~(税別) 0円
資格取得費 :150,000円(税別)
アポイント費 :1件20,000円(税別)
マージン費用 :~~売上%金額~~ 0円
支払いサイクル :月末締当月末払い



5.その他紹介資料

サービス概要

営業の入口となる訪問のアポイントを 貴社だけに”安定的”にご紹介
アポ目安: 月40~80アポ アポ費用: 20,000円(税抜き)/アポ



アポイント獲得方法

1. SV配置

アポインターをリアルタイムで指示や指導をしています

2. 洗練されたスクリプト

スクリプトを用いて架電しているので入れ替わりが激しい業界ではありますが、**すぐに1人で架電可能**になります。

3. コールシステム

自動コールにより**効率よく**アポイントを取得しております。



アポイント実績

- ・エリア毎の戸建て所有者リストから1日 **平均50時間**架電しています。
- ・アポインター1日平均7名体制で **1ヶ月454件**アポイント獲得実績あり (キャンセル率20%)
- ・貴社だけの指定やルール共有可能 (点検時間の指定やアポイント獲得可能日等)

サービス概要 (アポの内容について)

お客様はどのような認識でアポを承諾したのか？

- ・住宅の老朽化や設備の不具合から **火災や地震による被害**が発生するリスクや点検が国土交通省の方で推奨されている旨を伝えます。
- ・特に電気設備やガス配管の点検、そして建物の耐震性の確認は重要なことを伝えます。
- ・無料なら是非

という流れでお客様からアポ承諾を得ています。



サービス概要 (大まかな流れ)



具体的なプラン内容

このような企業におすすめ

- 営業を雇って事業拡大をしたいが、**営業のスタート**となるアポイントが取得できない
- アポなしで訪問販売を行っているが、中々**家に上げてもらえない**。居留守等
- 自社顧客を増やすために相見積もりサイトに依頼しているが、金額や他社比較を前提としたお客様と商談するので中々**自社顧客にできない**ことへの不満がある
- 全く別の角度から、**新しいスキーム**で企業の拡大をしたい
- **直接お客様とやり取り**がしたい
- 従業員が辞めにくい仕組みを作りたい
- 経費の見直しをしたい

サービス概要 (ご紹介)

アポイントの紹介方法

1ヶ月毎に何件アポイントが必要かヒアリング



アポイント取得



貴社専用の共有カレンダーに記載

1ヵ月

【訪問数】 67件

【契約数】 16件

【売上】 ¥6,753,000の実

績あり

門前：3件

施工キャンセル：2件



具体的なプラン内容



貴社にして頂くこと

- ①協会に加盟
- ②資格取得
- ③住宅点検
- ④売りたいものを販売
- ⑤直接お客様とやり取り

資格の詳細



Web講習を2時間受けていただき、
住宅点検の知識を身に付けていただきます。
2営業日以内に資格発行の手続きを行います。



資格活用術

- ・住宅点検が可能
- ・顧客の信頼度向上
- ・他社と違う強みを生かせることや、住宅に関連した商材が販売しやすくなる

