

顧客情報の整理と各戸の現況確認から すまいのメンテナンススケジュール提案を!!

皆さんは、「(お客さんは)何か問題が発生すれば、相談や問い合わせが来る。その場合、急ぎ対応を行うが何も連絡が無いのは問題が発生していないから・・・」と済ませていませんか？

通常、消費者の多くは、自宅の新築やリフォームを行った事業者から連絡があった際に確認しておけばいいだろうと考えておられるケースが多くあります。

しかし、長期間連絡が無いことで事業者に対する期待がなくなり、たまたま営業に来た他の事業者への相談やガスや水道の定期点検に来た事業者等へ相談を行い、気がつくと他の事業者がメンテナンスを行っていたというのが現状ではないでしょうか。

「定期的に顔を出すにしても何をすれば良いのか」「手ぶらでは行きづらい」悩まれる方も多いかと思えます。

新築してから住宅は必ず「劣化」します。私たちが定期的に各部位毎に建築の専門家として点検し、報告し必要があれば補修提案を行い、メンテナンスを行い、“家守り”として、施主との関係を強め、営業活動の強化を進めてゆきましょう。

本講習会では、定期的に点検を行うべき部位と判断について説明を行います。

現況検査結果報告書をどんどん活用しよう!!



講師：(有) 戸田設計
代表 戸田友治

現況検査結果報告書の
詳しい説明を行います。

・大工・職人・工務店のためのリフォームマニュアル
【住宅の適切な維持・更新・メンテナンス実践編】

説明概要

●お客様訪問の流れ

- ①事前案内、②訪問、挨拶、③現況ヒアリング（言葉）、④現況検査（検査シートの使い方※に注意）⑤報告と次回訪問の約束

●現況検査手順 検査シート 判定記入方法解説

- ①屋根、②外壁、③基礎、④バルコニー、⑤内装、⑥詳細部位（壁の傾斜、床の傾斜、構造材、水しみ、腐朽、蟻害）、⑦設備（トイレ、キッチン、加熱処理機、吊り戸棚、食洗機、浴槽、換気扇、給湯器、洗面台、排水ます）、⑧配管（給水、排水）、⑨法定点検項目