

evoltz ニュースレター

2021年 新年のご挨拶 代表取締役社長 渥美幸久



千博産業株式会社 代表取締役社長 渥美幸久

明けましておめでとうございます。

令和三年を迎え、新年のご挨拶でこの次に続く言葉は、「昨年からの新型コロナウイルスの影響で～」もしくは、「まだまだ終息が見えない中、経済環境にも大きな影を落とし～」などが大半ではないでしょうか？

確かにコロナ禍において、私たちの生活、そしてビジネス環境にも多大な影響がありました。しかし、この厳しい状況は等しく与えられた試練でもあり、その中でも逞しく成長し、生き抜いている企業も多くあります。

弊社は中小企業であり、世の中全体のマクロ経済の影響を、負の外的要因に出来るような大きな企業ではありません。そこに逃げ込むのは容易であり、そうなるのは思考停止だと自戒せねばなりません。

多くの業界は縮小を余儀なくされていくこの経済環境は、本物だけが生き残り、見せかけ、偽物が淘汰されるフェアな環境と言えるかも知れません。

我々が本物としての存在意義を示すには、今、この記事に目を通して頂いている、まさに目の前の顧客の皆様にご満足頂けるようなサービス、製品開発を追い求め、真摯に提供させて頂くことが第一だと決意しています。さらには、新たな価値に柔軟であり、新たなチャレンジに果敢であることが必須です。

「拘りと情熱でbreakthroughを起こし、住まいに笑顔と安心をお届けする」

本年もどうぞよろしく申し上げます。

evoltzサポートチーム発足

この度弊社では、お客様満足度の向上を目指して、女性スタッフによるサポートチームを発足させました。

今後、サポートチームのスタッフから定期的なお役立ち情報のご提供や、現在お困りごとがないか、などのご確認のお電話をさせていただきます。

例えば、サポート担当よりご連絡した際に

- ・「カタログ/資料がほしい」
- ・「振動イベントをやりたいんだけど」
- ・「お施主様からこんな質問をいただいたんだけど・・・」

などのご要望がございましたら、お気軽にお申し付けください。今まで営業担当だけではご対応しきれず、行き届かない点が多々ございました。

2021年は製品だけでなく、サポート体制も改善し、充実させられるよう頑張ります！



▼女性ならではの発想も取り入れ、皆様により喜んで頂けるよう頑張ります！

▲担当営業がいなくても女性が体感会で説明ができるよう育成中です。



お施主様向け新ツール



「お施主様用」に新しい資料を作成しました。「簡単で分かりやすい資料」の御要望を今まで多く頂いておりました。今回は、工務店様の御担当者様が簡単に伝えられる資料となっております。「evoltzを採用した建物にどんなメリットがあるのか？」

ここだけに集中しております。evoltzの性能等については、従来のカタログをご使用ください。

今後、制振装置の標準化が予想されます。5年後、お施主様を後悔させないため、自社を守るためにもevoltzの採用をお勧めいたします。なお、本資料には御社のロゴを挿入するスペースがございます。パワーポイントデータでの御提供を予定しております。弊社営業担当者までお申し付けください。

関東支店 近日開設

近日中に、関東エリアに関東支店を開設いたします。そのため、今後関東周辺のエリアの皆様のお事務所への訪問がしやすい環境となります。

とはいえ、まだまだコロナ感染が収まっていない状況です。世の中の情勢を見ながら、十分な安全や感染予防対策が整った上で開設致しますので今しばらくお待ち下さい。

体感躯体常設ビルダ―様の75%が完工棟数前年比増！



常設
制振体感
躯体

新型コロナウイルスの影響で、昨年は様々な業界で倒産や、大幅な下方修正を行う企業が多かったのは新聞やテレビでご存じの通りです。住宅業界も一般ユーザーの給与減による買い控えもありましたが、在宅時間の増大は暮らし方にも大きな影響を与え、テレワーク対策だけでなく、個室志向や外部空間活用など住まいに対するニーズも大きく変わり、それらへの対応もありました。台風や集中豪雨など風水害が拡大していることを踏まえ、これらの災害対策に動きが出始めたのも昨年でした。今、ビルダ―様も好不調で二極化が進んでいます。

弊社でお取引させて頂いているビルダ―様でも、二極化はあるようです。しかし、調査によると、制振体感コーナー(起振機)を常設している上で、完工棟数が前年より増加したというビルダ―様は確認できただけでも約75%になることが分かりました。この因果関係は分かりませんが、なぜか起振機を持っているビルダ―様は前年よりも完工棟数が増えているのがほとんどのようなのです(横ばいは含まず)。一部から、「起振機を取り入れて常設の体感コーナーを作ったら、滞在時間が設置前よりもはるかに長くなり、お客様と話し込む時間が長くなった」という声も挙がっています。初来店のお客様は警戒してなかなか心を開いて頂けないという状況がよくあると思うのですが、evoltzを体感させると「驚き」と「感動」で一気に心を開いて頂けるので、滞在時間が長くなるのことでした。もしかしたらこの滞在時間アップが成約率アップにつながったのかもしれない。よろしければ弊社に一度体感に来ませんか？詳しくは弊社担当営業までご連絡下さい。

vacancesにevoltz採用決定

「住宅」の概念は日々進歩しています。そのような中で「規格外住宅」と銘打った住宅ブランド「vacances(ヴァカンス)」に標準仕様としてevoltzをご採用いただきました。この「vacances」は「高性能は当たり前」として、それ以上の付加価値を、ライフスタイルのご提案をする住宅です。キーワードは「デザイン×遊びゴコロ」。今年から全国で展開が始まります。ニューノーマルの時代、是非一度WEBサイト(「株式会社vacance」で検索)を御覧ください。



代理店クラシス様(株)様が奮闘



昨年1月に代理店としてご登録いただいた、福井県鯖江市のクラシス株式会社様。建材・木材・プレカット加工をメインに地域密着で行っている企業様です。

この1年間で福井県内各所で、自社で作成した躯体を使い、県内の工務店様を多数集めて勉強会や制振体感会を合計10回以上行い、多数の工務店様のご採用が決定しました。各営業マンがevoltzの良さをしっかりと伝えられ、精力的に動いてくださった結果だと感じています。3社が喜ぶ理想の形になるよう、弊社も精一杯協力させて頂きます。

ベルフェイス・Zoomの活用

昨年は新型コロナウイルスの感染拡大の影響もあり、なかなかお施主様とお会いして打ち合わせができない、イベントができない、工期が遅れるなど、今まで当たり前でできていたことができなくなり、これらの変化に対応するのが大変な年となりました。弊社でも県外出張を控えたり、イベントが中止になったり、感染予防の設備を整えたり、仕事の仕方が大きく変化しました。お客様と1対1で製品説明・勉強会を行う場合はベルフェイスを、多拠点の打ち合わせにはZoomを活用するようになりました。その結果、交通費の削減、移動時間の短縮、密を避ける、在宅ワークなどが可能となり、新たな可能性も広がりました。

今年も新型コロナウイルス感染拡大が続くようであれば、これらを駆使した形での活動を余儀なくされると思います。お会いできないのは残念ですが、ご理解とご協力を宜しくお願い致します。



YouTube動画広告が完成

新規顧客を獲得するためのメディアは何が良いかを把握し、そこに効果的に人やモノや予算を使うということがビルダ―様の販売戦略の大きなカギとなっています。

今そのメディアはInstagramであり、YouTubeであることはすでに明らかです。そのような中、弊社でも新しい試みとして昨年末よりYouTubeに動画広告の掲載を始めました。今後もevoltzは様々なことに挑戦して参ります！

まだ見られていない方は右下のQRコードから見られます。

