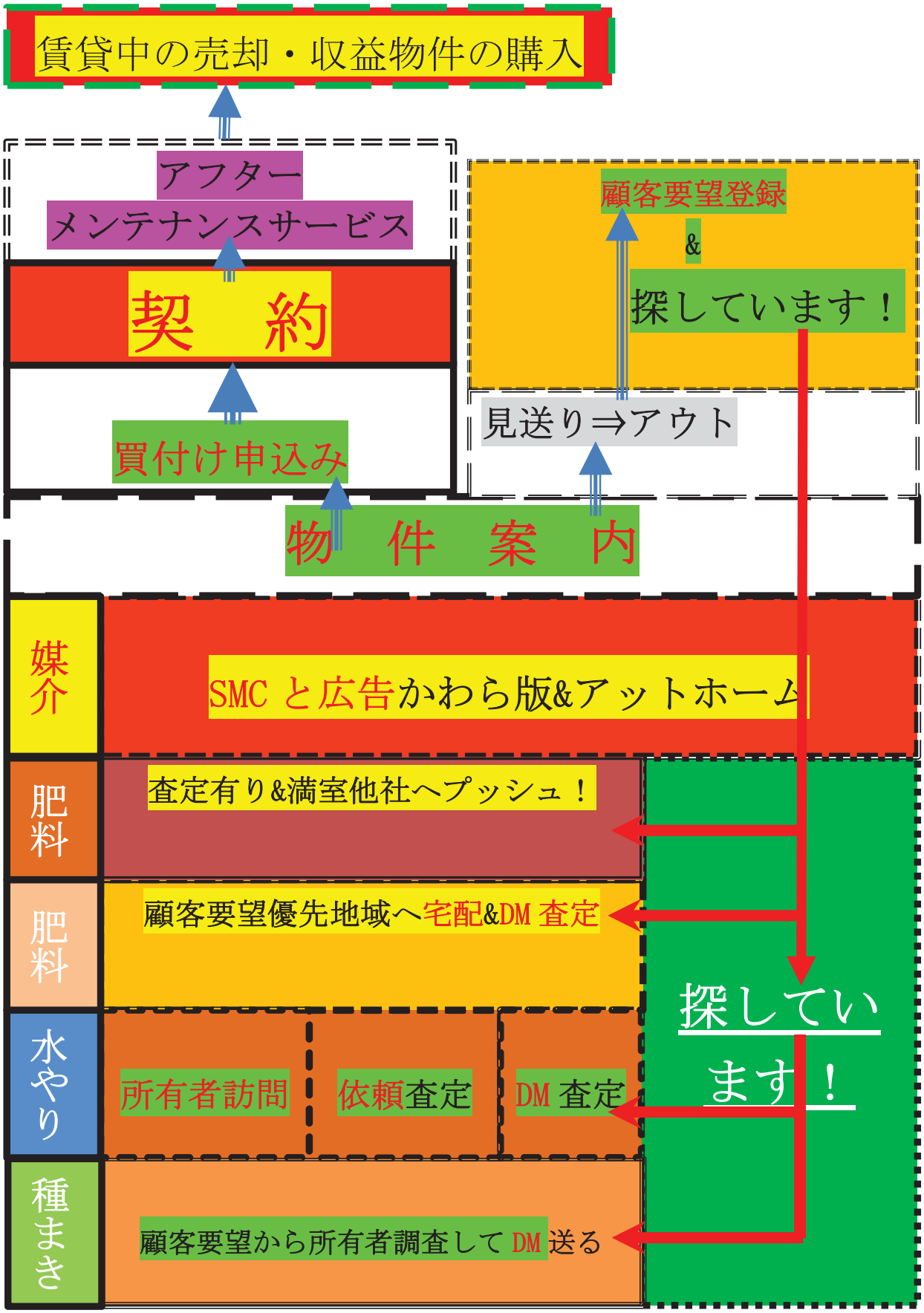
【必修】☆◎※目標達成のための内訳）



株式会社コスモ不動産情報

（営業マニアル）

【毎月すること】
①【必修】SMC 顧客要望の確認
②【必修】査定ありへのプッシュ！
③【必修】満室家主（満室自社と満室他社）への空きと売り状況の確認（毎月末に家主へ要望顧客の件数を送っている！）
④販売優先物件の確認（現地看板確認）

【毎週すること】
①かわら版と見学会追加 FAX：販売優先物件の近隣営業と該当業種への広告
②捜しています！：顧客要望優先順位で FAX・メール・DM をする
A.地域と坪数検索できるところは、絞り込む！
B.地域と用途地域と業種で検索する
③媒介報告と物件確認：掲載物件は、必修です！
④レインズ物件の確認と近隣 FAX

【毎日すること】
①近隣営業；空き地空き家物件は、DM 査定をする⇒事務から関係資料が届いたらアプローチして履歴を入力する
②新規問い合わせは、⇒新規要望登録をするとき必ず業種を入力する事。
A.要望登録をする⇒案内から申し込み契約のイメージ
B.要望登録をするとアンケートと同時に該当物件（媒介中、準媒介中、査定有り、満室）の一覧表をメールしてもらう！！⇒この時に家主・査定有りへ物件確認（媒介中、準媒介中、査定有り、満室）をして履歴を登録する
C.問い合わせ状況が弱いと思うときは、販売優先物件を FAX メールで更に追加 FAX 見学会をする
アットホーム入れ替えもすること
③急ぎの顧客は、徹底して物件を紹介する！(決め手は、その時)
【必修】◎※申し込み買い付けが、入ったらその日に契約書関係一式入力する‼