

これからZEHに取り組むビルダー様へ  
【連載3/3】ZEHの売り方のポイント！

まずは、ZEHのメリットを理解し、お施主様への提案の流れをつかみましょう。そして、今ある自社の強みと合わせ提案する流れをつくる、など戦略を考えて社内営業体制を整えましょう。

① 自社の強みにZEHをプラスする！

お施主様はZEHよりもデザイン・設備に興味がありますよね。まずは今まで通り自社の家を気に入っていただいてから、ZEHの説明をするという手もあります！

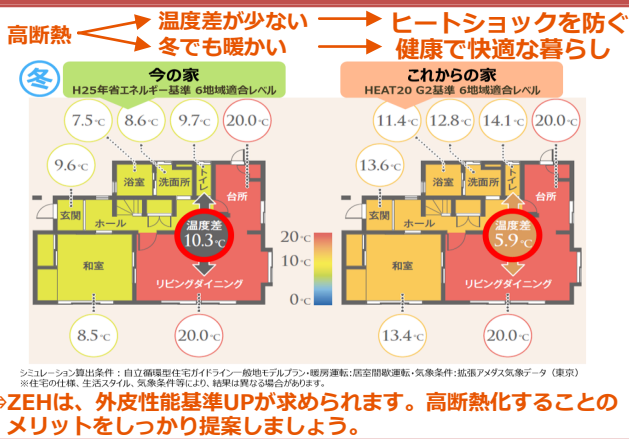


自社の住宅の強み + ZEHのメリット

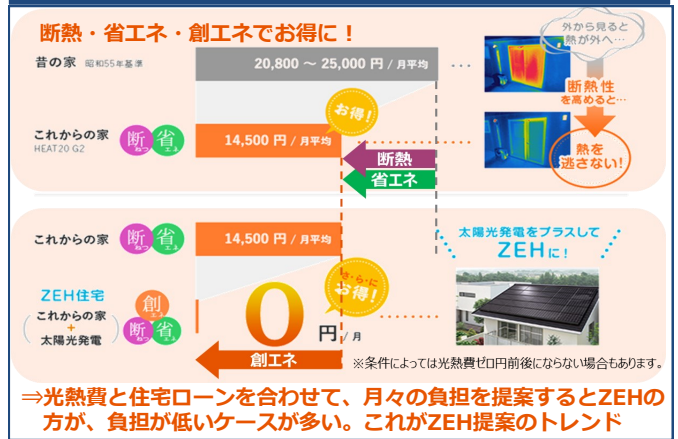
今まで通り、**自社の強みを生かしつつ、**  
**プラス新たな価値を提案する。**  
⇒ **今までより販売しやすくなる。**

② ZEHのメリットを理解する！ 2大ポイント

① 「健康で快適な暮らしの実現」

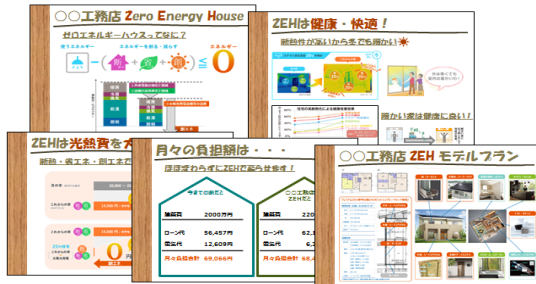


② 「1年間の光熱費が概ねゼロ円※になる」



③ ZEHメリットを理解し施主提案ツール作成！

②のメリットを提案書に盛り込みましょう。  
今の自社の強みにZEHをプラスし提案書を作成



④ 施主提案ツールに沿ってトーク研修！

提案方法を共有し、社内営業体制を整えましょう。

無垢の家で心地よい暮らしを…  
冬暖かく快適…  
健康のことも考えると…  
光熱費を大幅に削減  
月々の実質負担金はほぼ同じ…

⇒LIXILでは、ZEHの初期費用を大幅に抑える提案を行っております。

【ご連絡】環境省ZEH支援事業 8月23日開始の三次次公募が即日締切！

※公募規模約1,900件に対して、2,262件の公募がありました。

ZEHに関する・お問い合わせ・ご相談はLIXIL担当へ！