

住宅ローンから預貯金まで資産運用の相談を受け付けている「ウィルコンサルタント」(豊橋市向山台町)。創業三年目で売り上げは十倍になった。滝原至社長(30)は「コンサルタントが持つ近づきにくいイメージを壊したい」と話す。経緯と展望を聞いた。

社語

なぜ豊橋市でコンサルタントを。

もともとサプリメント販売をしていたのですが、そちらが行き詰まったのと会計学に興味があったので、現オーナーと一緒に創業しました。「せっかくなら大都市で」と思っていたのですが、二人とも市内在住だったので拠点を豊橋にしました。

営業の特徴は。工務店と組んで、住宅展示会で住宅ローンの相談に

ウィルコンサルタント 滝原至社長(30)



「コンサルタントのイメージを変えたい」と話す滝原至社長(豊橋市向山台町)

実績を重ね信用獲得

応じています。完全無料のため、多い日には六十七十件ほどの相談があります。相談が無料な分、工務

店と包括的な契約を結んで収益を上げています。まずはマーケットの大きい個人の顧客をつかむことが大事。法人は後からついてくると思っています。

当初は個人宅や会社へ飛び込みの営業をしました

が、話すら聞いてもらえなかった。それでも「コンサル」と縁がない人が多い分、市場は大きいはずとプラスに考えましたね。ただ初年度の売り上げは五百万円に足りませんでした。

「軌道に乗るまで苦勞されたのでは。最初は個人宅や会社へ飛び込みの営業をしました」

「軌道に乗るまで苦勞されたのでは。最初は個人宅や会社へ飛び込みの営業をしました」

「軌道に乗るまで苦勞されたのでは。最初は個人宅や会社へ飛び込みの営業をしました」

「軌道に乗るまで苦勞されたのでは。最初は個人宅や会社へ飛び込みの営業をしました」

「軌道に乗るまで苦勞されたのでは。最初は個人宅や会社へ飛び込みの営業をしました」

「軌道に乗るまで苦勞されたのでは。最初は個人宅や会社へ飛び込みの営業をしました」

「軌道に乗るまで苦勞されたのでは。最初は個人宅や会社へ飛び込みの営業をしました」

けいざい三遠