

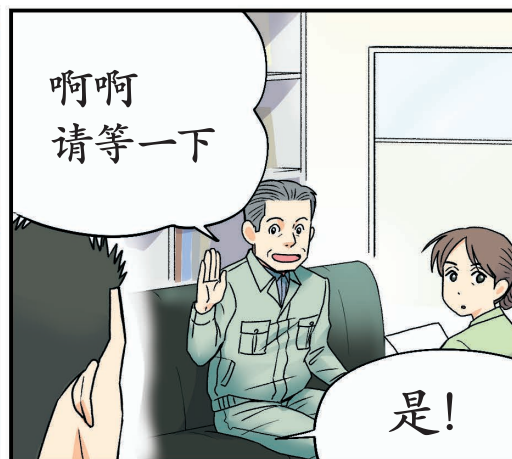
第五篇 笑脸

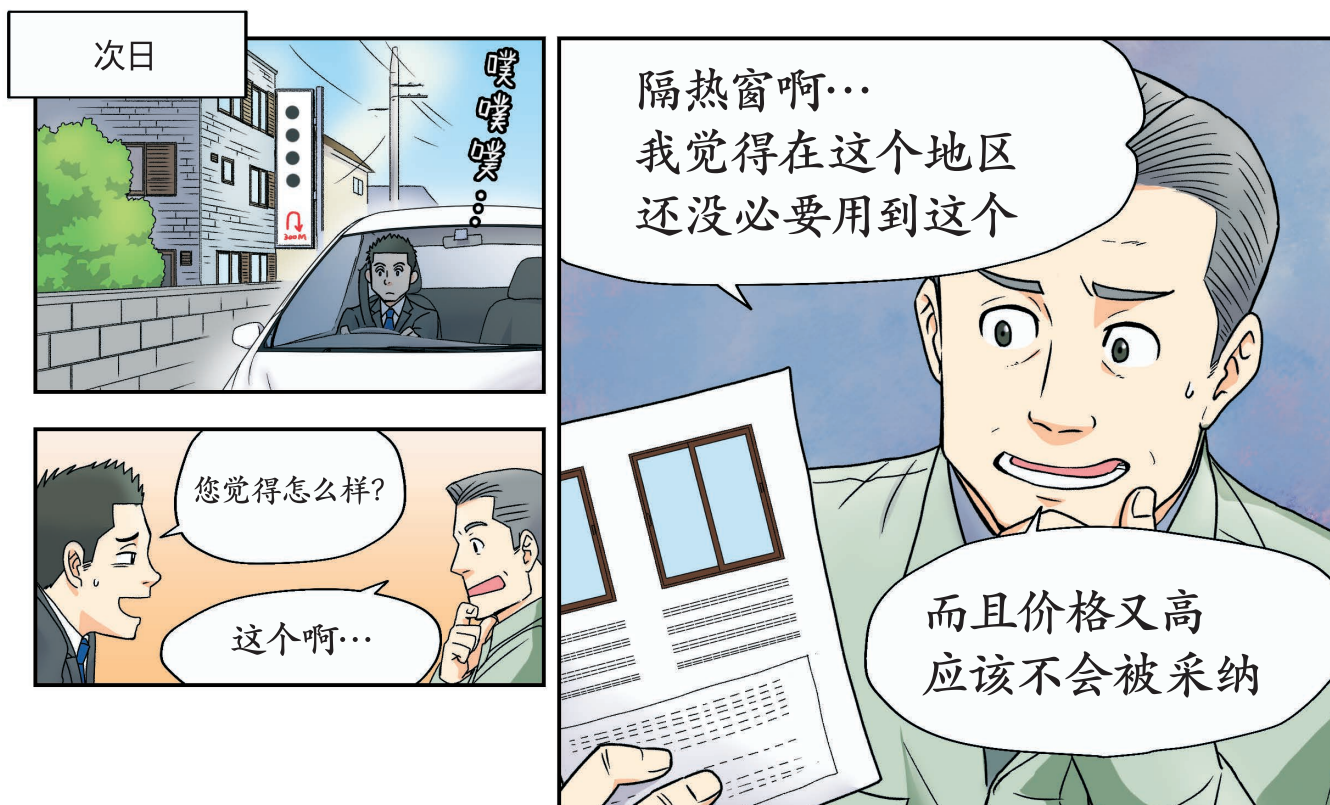
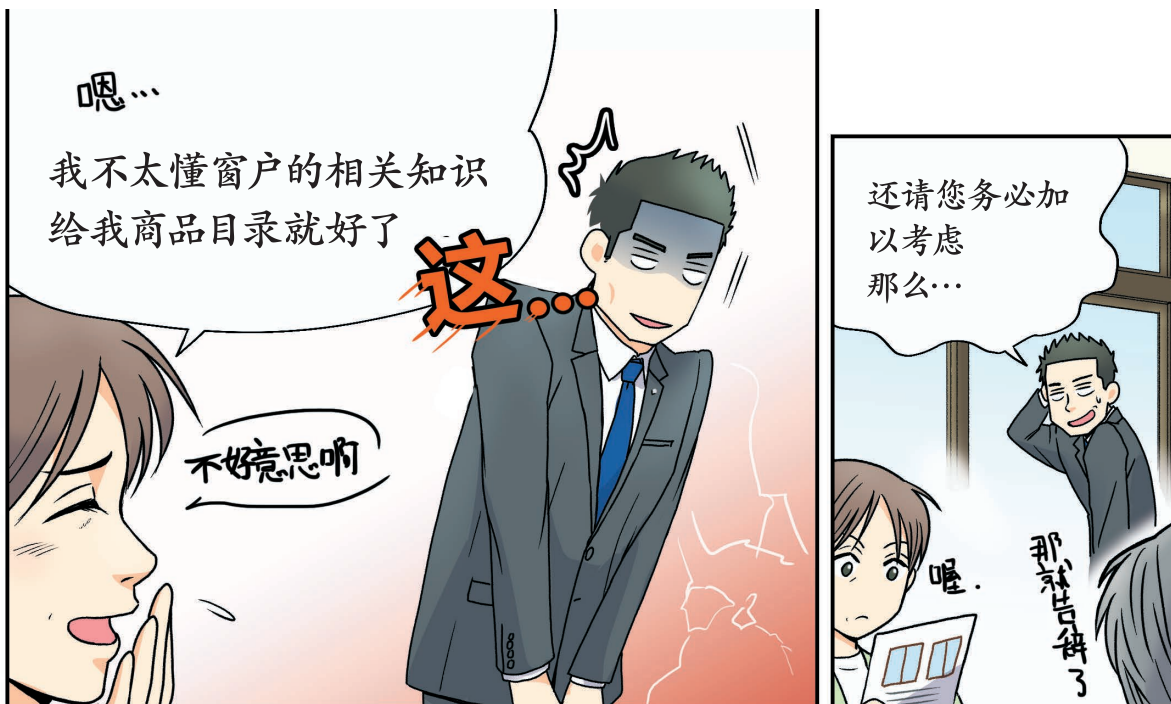


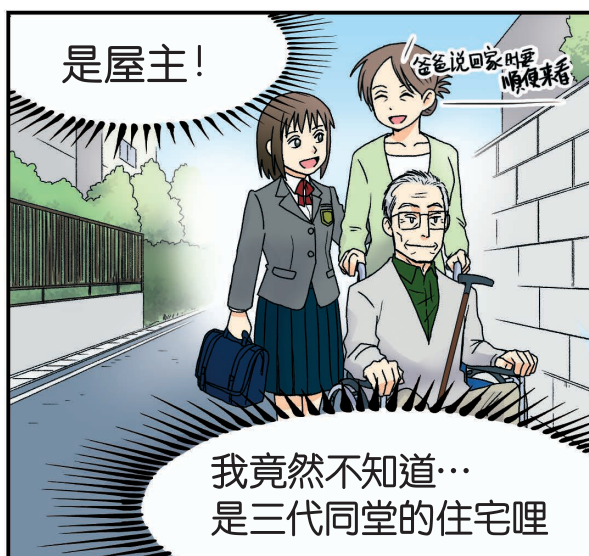
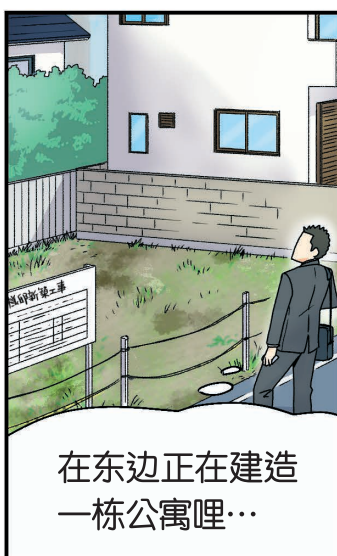
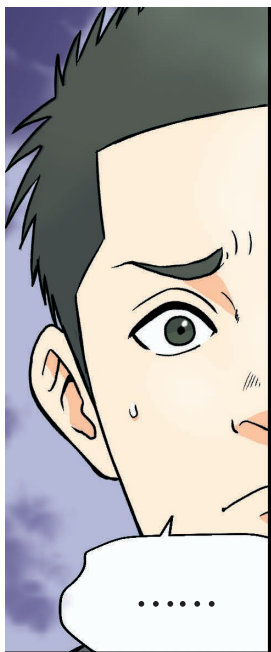
F到了新的地方，为了取得新的订单，过着不断重复尝试的日子……

YKK 工程公司

从今年起由我负责您这里的业务









啊

我根本就不了解要盖房子的客户，不是吗…？

明明不清楚对方在
生活上的期望

就算再怎么努力把窗户的优点告诉客户，也不可能得到回应啊…

**我应该从整个家的角度出发，
将装上窗户后对整体生活的改善传达给客户才对啊！**



我想要更了解
这个地区、
这位客户相关的一切…

在此基础上，
提出对客户来说最好的建议！！



前辈，那个…

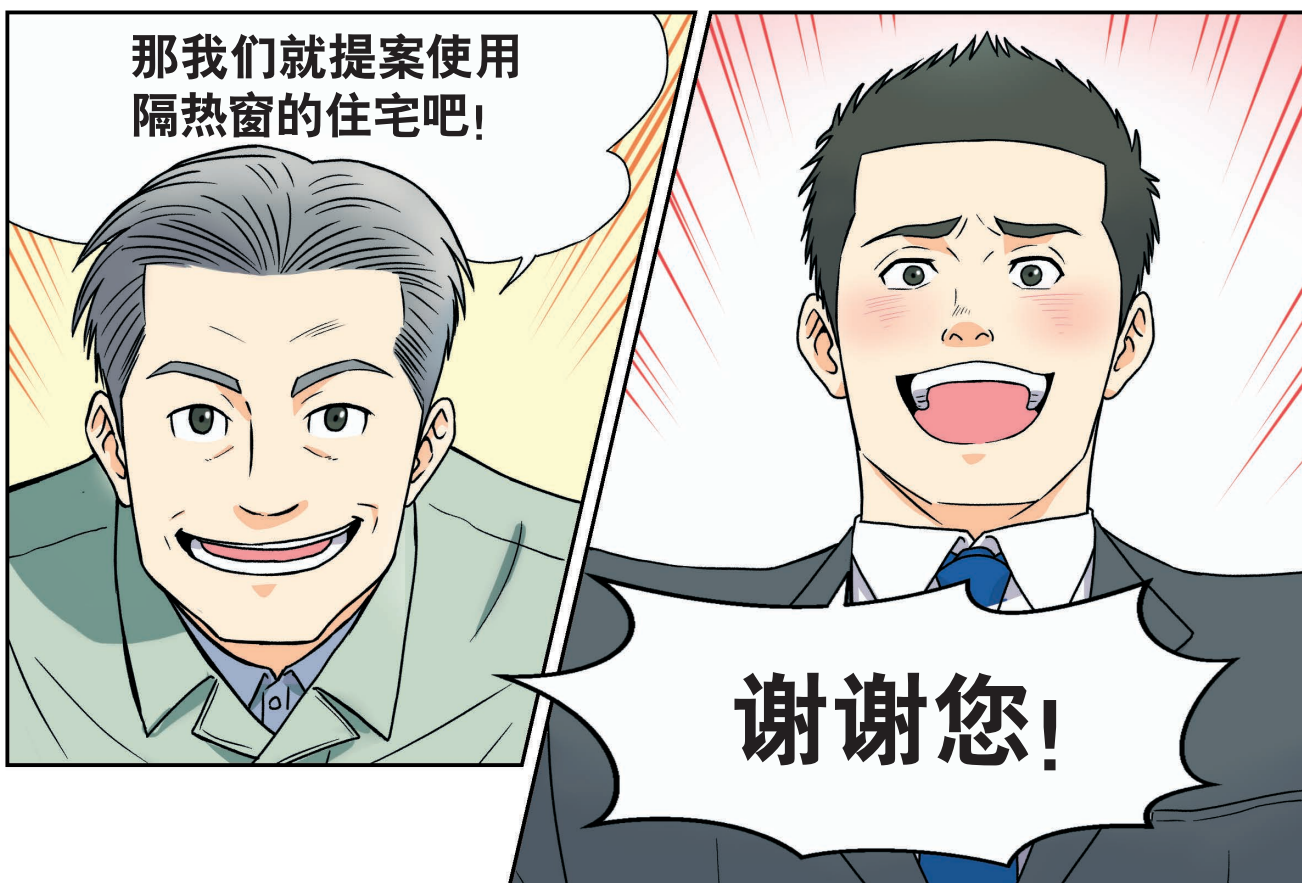
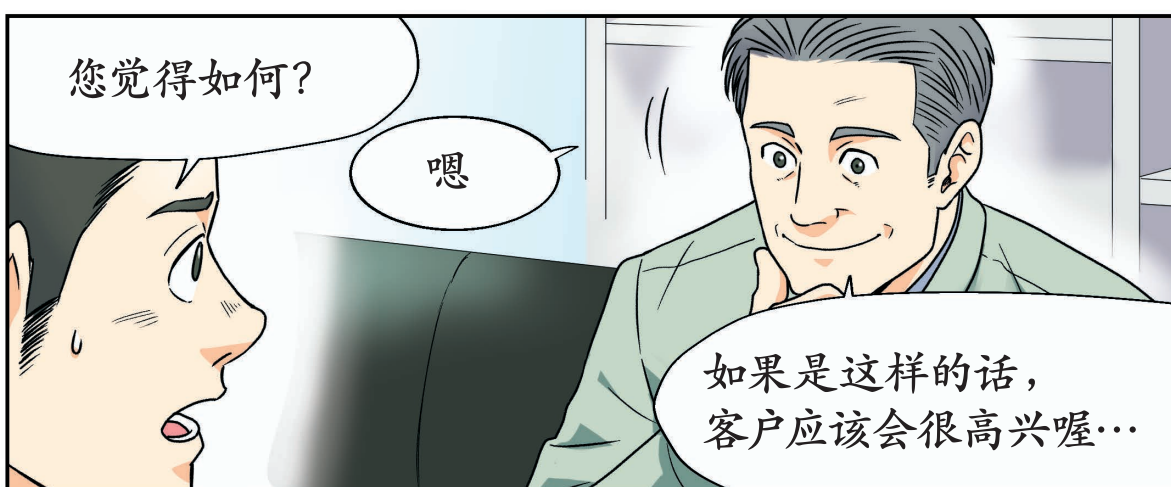
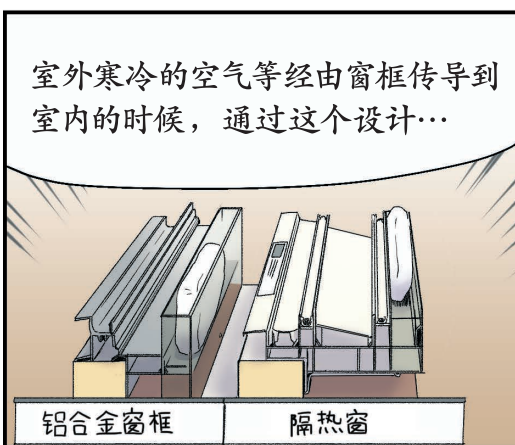
我来这里的时间还太短
对这个地区还
不是很清楚…

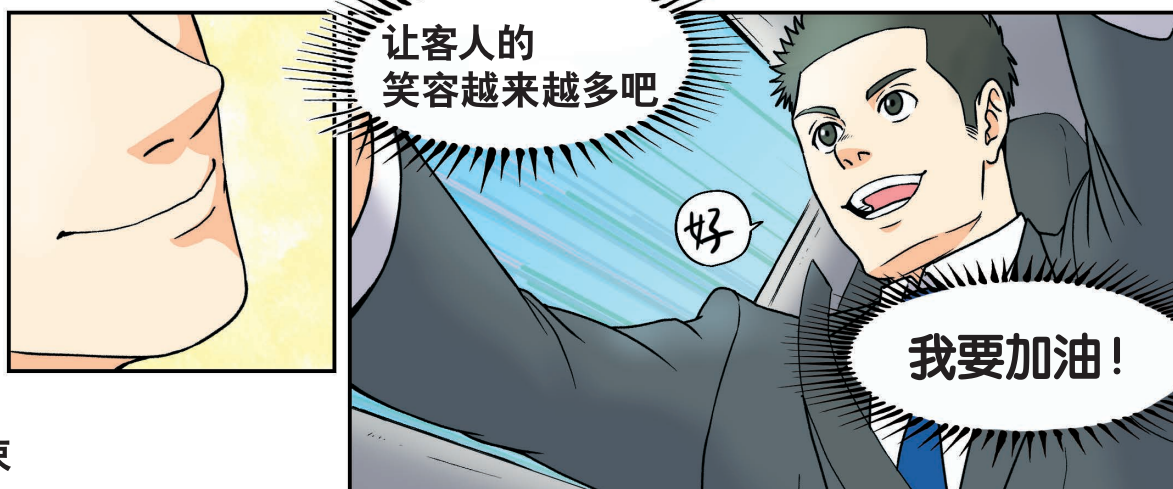
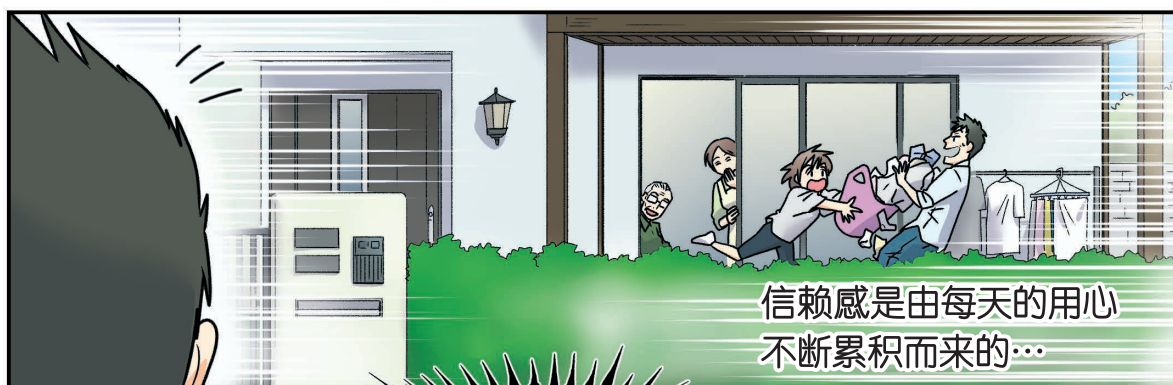
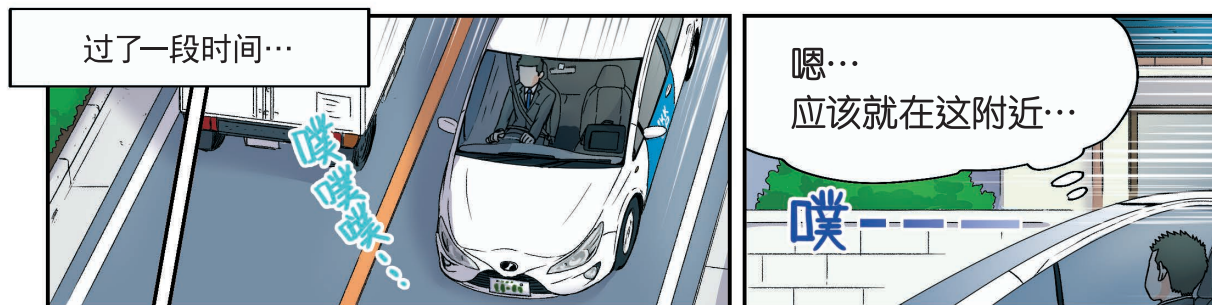
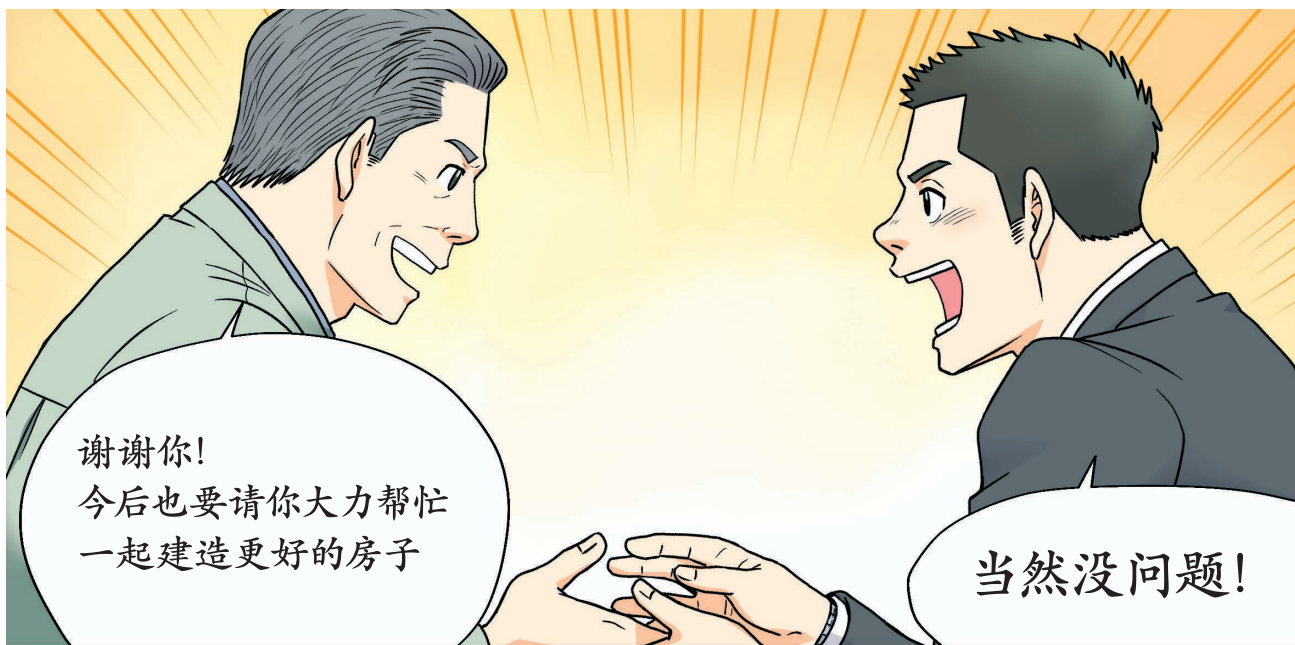


F 开始调查这个地区一整年来的
平均降水量、风向、日照时间、
建筑物特性等数据…

9~14







结束