

講演 10:00~12:00

【テーマ】 対面率“100%”を目指す！
他業種から学ぶ 「ガス営業 顧客接点手法 ～戸建訪問編」

【講師】 中村 誉 氏（地元密着ケーブルテレビ 法人営業担当）

「居留守」や「共働き」などの理由により、「お客様に会える率(対面率)」が低下しています。実は「会えないお客様」ほど電化転換率が高く、なかなか電化攻勢に歯止めが利かないのが現状です。訪問営業がメインの他業種トップ営業マンが、自身の成功事例を通じて、「成約率の高い訪問方法」をガス業界の常識とは異なる視点からお話いたします。

勉強会 13:30~17:30 (お一人様1テーマ選択ください)

【テーマ①】 地元密着型サブユーザ 攻略法！
相互利益関係の構築のために

【講師】 中村 誉 氏（地元密着ケーブルテレビ 法人営業担当）

ガス需要量の減少を抑えるには、サブユーザ攻略が必須です。しかしサブユーザ様は、エンドユーザ様に比べ関係構築が容易ではなく、なかなか数字に結びつかないのが現状ではないでしょうか？さらに電化の報奨金制度などシビアな問題も切り離して考えることはできません。前半は、サブユーザ様とのよりよい関係づくりのためにはどうすればいいのか、オール電化と差別化すべきアピールポイントはなにか、費用対効果の高い方法は・・・など、特に地場工務店や設計事務所など地元密着型のサブユーザさまを対象とした攻略法を他業種の観点から事例を中心に話いたします。後半は、各自が自社環境に適した攻略法を再考し、グループディスカッションでより実践的なものに落とし込みます。

【テーマ②】 まずは敵を知る！顧客接点力強化 電化阻止編
オール電化最新事情+電化切り返し&巻き返しトークテクニック

【講師】 電化対抗 教育専任講師（関西ビジネスインフォメーション㈱）

オール電化商材は日々進化しており、ガスの優位性(差)が縮まりつつ、ガス>オール電化の概念が崩れつつあるのが現状です。前半は、知っているようで知らない「オール電化」機器の最新情報や動向をお話いたします。後半は、電化意向が高いエンドユーザへの消火接客トークをロールプレイング演習で学びます。

【テーマ③】 ショールーム活性化推進！
効率的な運営とスタッフ活用～管理責任者さまへ提言

【講師】 水本 みどり 氏 （鳥取ガス㈱ サルーテ館長）

ショールームは、電化対抗の営業ツールとしての役割の裏で、効率的な運営が求められます。そのためには、スタッフの定着率やイベント集客力など相反する様々な課題を解決することが必須です。前半は、ショールームのブランド化に成功し、驚異の来館者数を誇る講師が、活きたショールームの運営方法について語ります。後半は、自社ショールームの問題抽出を行い、解決法を導き出すアドバイスをを行います。

【テーマ④】 “ガス火” 訴求プロジェクト！
「火育<キッズ・サイエンス>」のススメ

【講師】 上田 昌文 氏 （NPO法人 市民科学研究室 代表）

火を使えない子供が増えています。ゆとり教育による理科の時間数の減少が大きな要因だと言われていますが、IHヒーターなのでガス火を見たことがないと言う子供も少なくありません。また親御様からも「子供への指導方法を教えて欲しい」と言われているなど、現場の声をよく耳にします。さらにバーナーなど「直火」を使った授業が学校で敬遠され、逆に私塾等で「科学塾」なるものが流行っています。そこで私どもでは、子供達が興味を持ちやすいよう、実験など科学的(サイエンス)な要素を含んだ「火育<キッズ・プログラム>」をご提案いたします。

小学校の課外授業等で実績のある講師が、「ガス火」に特化した「火育」教育プログラムをご提案いたします。子供の向学心を刺激しつつ、「ガス火」のよさを伝えるにはどうすればいいのか、親への訴求方法は・・・など、様々な角度からご提案いたします。