

—ガス外粗利月30万円への道しるべ—
**LPガス会社向け
ルームエアコン拡売研修のご提案**

株式会社コミュニティ・アドバンテージ
東京都千代田区神田佐久間町3-27-3
ガーデンパークビル
電話 03-3865-6676 FAX 03-3865-6677

LPガス会社向けルームエアコン拡売研修会のお勧め

いまエネルギー業界では、「エネルギーの自由化」が大きな話題になっています。

「エネルギーの自由化」はまず電力業界から始まり、次が都市ガス業界、さらにはLPガス業界へと拡大することは間違いありません。すでにガス料金の自由化に備えて多くのLPガス会社で「ガス外粗利」の確保・拡大への取組みが始っています。

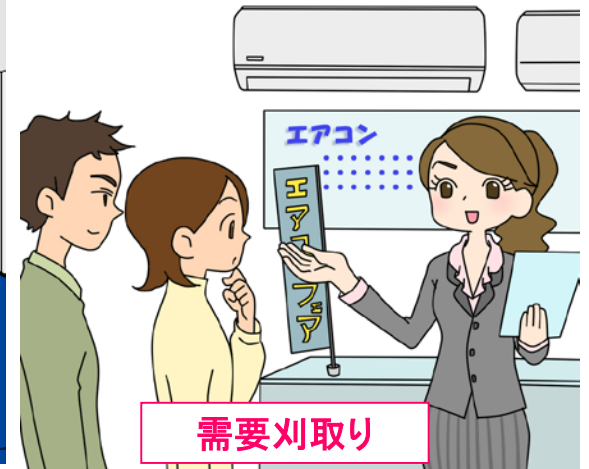
LPガス会社ではすでに物件受注としてのルームエアコンの取組みは進んでいますが、エンドユーザーに対しての提案は「もう一歩」というのが実情です。また物件は幹部が対応し、営業社員の取組みが不十分というのも事実です。

この研修会ではガス外粗利確保・拡大の一環としてエンドユーザーへのエアコンの拡売技術の体得を目的としています。

■ 研修会開催のねらい

- 年間商品として、比較的長期間にわたり取り組む必要のあるエアコン拡売。本業であるLPガス事業の繁忙期を迎える状況の中で継続して取組めるモチベーションを醸成します
- 本研修はこれまで弱いとされてきた情報収集活動の手法を明らかにし、それを活用しての提案内容の組み立て、提案活動の実践方法を明らかにします
- 具体的なツールを提供し、また話法の開拓により、「エアコンの苦手社員」を一層、全営業社員によるエアコン拡売を目指します
- 即効性が高く、LPガス会社の営業スタイルと親和性の高いルームエアコンの提案技術の習得を通じて、他の大型商品までも提案、販売できる社員を育成します

研修会では季節別提案



LPガス会社向けルームエアコン拡売研修会 概要

活動内容や具体的な行動を学び、全体の流れや商材としてのエアコンを理解することを目標とします。

具体的な活動内容として

- ①エアコンへのアプローチ⇒「これなら」という手法を明らかにします
 - ②お客様の心をとらえる話題⇒「これなら」という話題を明らかにします
 - ③誰でもがエアコン提案ができる!!⇒「これなら」というツールを提供します
- 以上の3点を重点的に実施します

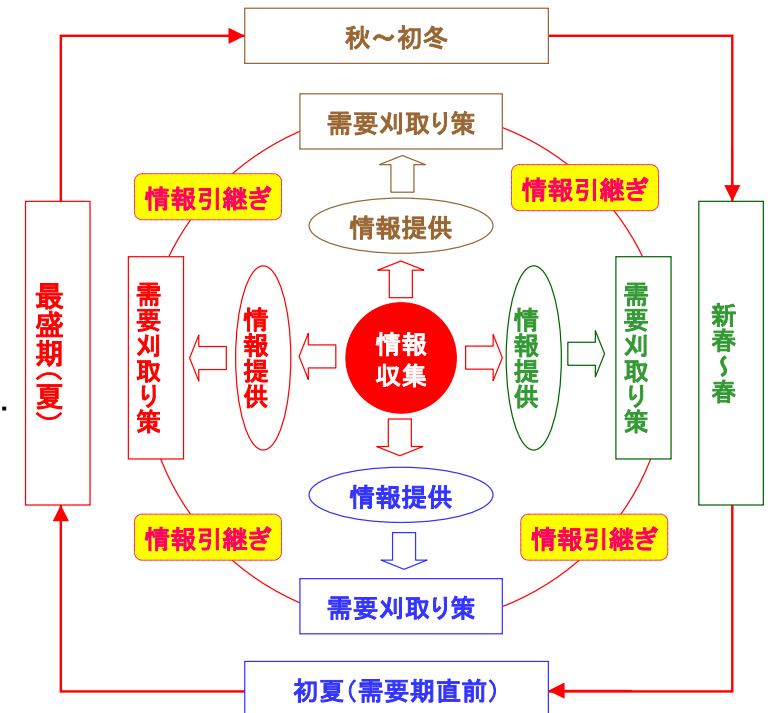
■ 研修内容(研修時間により「ロープレ」を取り入れます)

●エアコン拡売研修会の概要

- ・エアコン10台/年を実現してガス外粗利30万円アップを目指す
 - 担当客数からエアコンの需要を計算する
- ・季節ごとに重点活動を決め、着実に実施検証し、目標を達成する
 - 意識的に顧客接点を作るための行動とは
- ・改めてガス会社の強みと顧客接点について整理する

●具体的な取組み内容(季節別の作戦展開要領の習得)

- ・全てのスタートは【情報収集】
 - 地域家電店はこのようにして情報を収集している
 - お客様から「感謝」される情報収集の手法としては…
 - 収集した情報の「量と質」がその後の成果を決める
- ・お客様が役立つ【情報提供】を行う
 - 誰でも関心を示すのは「省エネ・節電」、だが意外な落とし穴が…
 - 生活情報と商品情報を継続的に情報提供する
(見込み客&業務発生客を対象に…)
- ・季節別の具体的な【提案・商談】機会づくりの方法
 - 「秋～初冬」の需要刈取り策
 - 「新春・春」の需要刈取り策
 - 「初夏(需要期直前)」の需要刈取り策
 - 「最盛期(夏)」の需要刈取り策



LPガス会社向けルームエアコン拡売研修会 講師派遣概要

家電業界、LPガス業界に精通したC&Aより担当講師を派遣させていただきます

●担当講師

C & A(株)コミュニティ・アドバンテージ所属コンサルタント

●研修時間

最低120分（時間により内容を組み立てます。ご相談ください）

●講師派遣費用

講師派遣料はお問合せください

お問合せ電話番号 : 03-3865-6676

●交通費

C & A旅費規程により算出

●宿泊費

宿泊が必要な場合はC & A旅費規程により算出

●テキスト・レジュメ等

レジュメは事前にお送りします。受講人数分のコピーをお願いいたします

当日はパワーポイントを使用します。プロジェクターをご準備ください

●実践的ツールのご提供（例）

使い方をマスターするために研修当日の「ロープレ」でもしよう

エアコンの情報収集ツール

電力料金体系の説明ツール

季節別話題ツール

春の提案ツール（花粉症）

梅雨時のツール（洗濯物の部屋干し）

夏の提案ツール（熱中症）

●その他

当日は受講者宅の「もっとも古いエアコン」のメーカー・機種番号をメモして持参

（買替え世帯事例として「省エネ・節電」診断書を作成します）

