

和歌山県有田郡 株式会社パナトップ・U 代表取締役社長 川合 孝良様

面談率100%のメリットを活かし オール電化リフォームをご提案

看板もオール電化広告の重要なアイテム

「工事着手のあいさつ回りにおうかがいし、隣近所4件のオール電化リフォームを受注したことがあります」と語る川合様。「工事中ご迷惑をおかけします」の看板もオール電化を広告する重要なアイテムだそうです。



「ご迷惑をおかけします」の看板でオール電化をさりげなくアピール



「今年の課題は、住宅エコポイントをお勧めしオール電化を提案すること」と語る川合社長様

お客様と直接話をする機会が多い電器店の特性を活かし、リフォーム提案をする株式会社パナトップ・U様。とくにオール電化では、和歌山県でトップクラスの販売実績を築かれています。そこで、代表取締役社長の川合孝良様に、住まいのリフォーム提案の方法と今後の展望についてうかがいました。



広い店内にコーナー別の商品展示



駐車スペースもある店舗敷地



オール電化に必要なエコキュートを設置



お客様の要望により断熱窓をリフォーム



お掃除が楽と好評のIHクッキングヒーター

お客様と接することで 気づいたリフォーム需要

20年前の平成2年に電器店を創業しました。そのとき実感したのは、人口の急激な増加が期待できない地域では、地域密着型の電器店だけで経営していくのは困難だ、という現実です。

その一方で、「街の電器屋さん」として、お住まいに上がらせていただく機会が多く、家のリフォームについて相談されることがしばしばあり、お困りの方がたくさんおられることに気がつきました。そこで考えたのがリフォーム事業です。

高い面談率を活かし リフォーム提案

家のリフォームをしたくても、どこに依頼すればいいのか、ご存じないお客様がおられます。そこで、お客様に接するときに、家のリフォームを手がけていることを積極的にお知らせしました。

電器店のメリットは、お客様と接触する機会が多く、深く親しめることです。呼ばれてうかがうので面談率は100%。お客様のニーズを聞き取り、ご提案する機会に恵まれています。

当時、この地域では給湯に石油を使用しており、フルオートではありませんでした。そこで、追い炊きもできて、電気代が安いエコキュートをお勧めすることから始めました。

ロコミ効果と補助金で オール電化を推進

当社は、約10年前からオール電化の推進に取り組んできました。

「空気の汚れが少ない。水が柔らかい感じがする。IHの火力は予想以上に強いことがわかった」など、喜びの声をお客様からいただくことができ、そのお客様のロコミ効果で、ご相談に來られる方が増えています。

また昨年度は、国土交通省「住宅・建築物省エネ改修事業」の補助金を受けたリフォームを多く手がけました。

窓のリフォームと 住宅版エコポイントの提案

今年の課題としては、住宅版エコポイントのご提案があります。住宅版エコポイントのリフォームには、断熱が必須となります。そこで、予算的にも取り組みやすく、効果が実感されやすい窓断熱のリフォームからお勧めし、オール電化のリフォームをご提案しています。

今では、10年前に取り付けたエコキュートを取り替える相談も来ています。現在のお客様への活動は、10年後の営業につながっているのです。今後も、電気エネルギー関連の住宅設備（エコキュートや太陽光発電など）に携わることは、お客様のパートナーであり続ける重要な営業テーマといえるでしょう。