



「全国エキスパート工事店様 ご提案活動報告会2015」開催

2016年2月4日、パナソニック東京汐留ビル5階において「全国エキスパート工事店様ご提案活動報告会2015」が開催されました。参加会社を代表し、3社の電気工事会社様に日常の営業活動をご報告いただきました。

全国エキスパート工事店様49社が集い、 日々の営業活動について情報交換されました

ご提案活動報告会には全国から49社の工事店様にご参加いただきました。始めに参加会社各社をご紹介。その後、株式会社吉原中央電業社様、株式会社小林電気商会様、有限会社ナ

リデン様に詳細な取り組み内容をご発表いただきました。需要開発、OB顧客へのアプローチ、イベント活動の展開等、日常の活動事例に熱い視線が集まりました。

8班に分かれての分科会も実施。熱い議論が展開されました

3社のご発表後、8テーブルに分かれて「失敗事例からの学び」をテーマに約2時間にわたってディスカッションを実施。各社から実体験に基づく失敗事例が紹介され、その原因、対応策、その後の展開等、熱い議論が交わされました。お客様とのコミュニケーションや社員教育、商品知識、施

工品質等の重要性を共有され、有意義な時間となりました。



▲ エリアを超えた同業者との情報交換で新しいヒントを得られたと好評の分科会。

ご参加会社様 (エリア別・敬称略) 合計49社

■ 北海道・東北
株式会社たかてん
三協住設機器サービス株式会社
株式会社谷電気工業所
有限会社ナリデン
堀閣電気株式会社
信幸プロテック株式会社
株式会社藤光ネットワーク
荘内電気設備株式会社
有限会社英伸電気

■ 関東
株式会社たけのうち電器
株式会社山本電気
株式会社エコフィット
株式会社小林電気商会
高山電業株式会社
株式会社峰村電気商会
有限会社藤本電気商会
■ 首都圏
株式会社アースコム

株式会社ミクロ電興
株式会社シスコムネット
株式会社恒電社
有限会社福田電子
有限会社増淵電気
株式会社総和e-tec
若月電業有限会社
イハンライフ株式会社
■ 中部
株式会社吉原中央電業社

株式会社和泉電気工業
宮田電工株式会社
高浜電工株式会社
株式会社エネファント
昇陽電機株式会社
■ 近畿
株式会社ソレールサービス
株式会社カサフキ
株式会社ズオーデンキ
平井電気株式会社

有限会社松本電気商会
西村電気商会
有限会社松房電機
オオエデンキ
■ 中国・四国
有限会社中谷電設
北陽電気工事株式会社
株式会社TEC
株式会社八東電工
三和電工株式会社

株式会社山口電機
■ 九州
株式会社つばき電設
株式会社ファインライフ
有限会社池辺電工
有限会社広瀬電気工事

一步前へ踏み出す勇気が ビジネス拡大につながる チャンスを生み出す。

株式会社吉原中央電業社
(静岡県富士市)
佐野 一真様



OB施主様への無料点検サービスを実施。 往復はがきを活用したご案内がポイント

当社のOBのお客様は2000組を超えています。そのお客様とのパイプ役となっているのが無料点検サービス。40~50件をピックアップし、往復葉書を活用して2ヵ月に1回のペースでご案内しています。表面には無料点検のご案内を、中面にはご希望の点検日を指定していただけるようにカレンダーを入れています。

そして、この無料点検の時がお客様とのコミュニケーションのチャンス。お困りごとを解決するアドバイスを差し上げたり、必要があれば機器の取り替えやリフォームのご提案をします。昨年の実績としては40通のご案内に対して25件の返信があり、無料点検を実施。その中から5件のリフォームを受注しました。



▲ リポート受注を呼び込む無料点検ハガキ。

YouTubeでの動画配信で問い合わせも増加。 ネット検索で上位にくるSEO対策としても有効

当社はYouTubeを活用した情報発信にも着手。IHの交換工事、浴室暖房換気乾燥機の商品紹介、エコキュートのメンテナンス等、これまでにアップした動画は450本を軽く超え、視聴回数も1日平均で約1200を超えています。中でも視聴が多いのが混合水栓関連。交換作業の動画は累積13万回を超える視聴があ

りました。視聴回数の増加に比例して、お問い合わせの件数も増加しています。ネット検索でも常にトップ3に当社の動画が登場。もちろん、Facebookやツイッター、ホームページとも連動させています。SNSはコストがかからず、24時間働き続ける効率的なメディアです。



▲ 吉原中央電業社様のYouTubeは下記URLでご覧いただけます。
<https://www.youtube.com/user/yoshiwarachuou>

会社の認知を高めるために、まず一步前へ。 情報発信することでビジネスは拡大

当社のユニフォームは黄色のポロシャツ。目立つ色で存在をアピールしています。胸と背中にリフォームの吉原中央電業社というロゴが入っていて、これをご覧になったお客様からリフォームのご相談をいただくこともありました。往復はがきやYouTubeなど、積極的に情報発信を行うのは、会社の認知を上げるため。

電気設備が故障した時、リフォームを検討した時に「どこに相談しよう?」と考えた人の頭に「吉原中央電業社」の名前が浮かぶようにするためです。当社は、情報発信で一步前へ踏み出して、ビジネスの機会も幅も広がりました。特にYouTubeは有効な手段ですから、是非チャレンジしていただきたいと思ひます。



▲ 目立つ黄色のユニフォームの胸と背中に、社名ロゴを大きく入れています。

新商材・新サービスで 百花繚乱の住宅市場に オンリーワンの花を。

株式会社小林電気商会

(茨城県潮来市)

小林 英樹様



太陽光発電とHEMSの体験型展示場で 新しい商材の理解と当社の信頼性をアップ

当社は太陽光発電とHEMSの展示場を作りました。太陽光発電は6パターンの施工見本を展示し、他社との施工品質の違いをアピール。一昨年は年間20件の受注に結び付きました。HEMSは照明やエアコンの遠隔操作の実体験ルームを設置。共働きの若い

ご夫婦やペットを愛するご高齢の方にメリットを実感していただけるツールとなっています。HEMSの提案を始めたことで、電化商材だけでなく、家電品まで商材の幅が広がりました。お客様に合わせた快適な住まいを提案できることでビジネスチャンスも拡大しています。



金属積層 金属屋根 方式	平板瓦 アンカー方式	和瓦 差込み方式
スレート瓦 スレート架台 方式	平板瓦 支持瓦方式	和瓦 支持瓦方式

▲ 太陽光発電は6パターンの施工見本を展示。

工務店とのアライアンスで新築住宅の需要獲得。 新規開発のための独自のサービスも好評

最近の住宅トレンドは、HEMSに代表されるように、電気とかかわりの深いものばかり。そこで、当社は地場の工務店様とアライアンスを組み、協働で大手住宅会社に対抗できる住宅を提案。打ち合わせには当社も同席し、お客様の思いを把握します。場合によっては照明プランに合わせて住宅の設計や仕様を

変更することも。お客様の納得できる、満足できる住まいを当社とのパートナーシップのもと提供しています。

また、エアコン洗浄サービスも開始。部品をすべてばらして徹底洗浄して新品同様に、この新サービスは新規のお客様獲得の武器となっています。



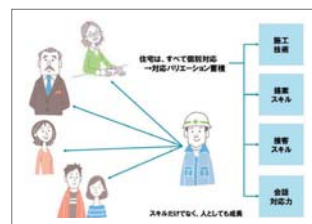
▲ お客様の理想のためには住宅の仕様変更もご提案します。

エキスパート事業に注力することで 売上も人材も確実に成長

官・民いずれの大型物件も受注できれば大きな売り上げになりますが、できなければ「ゼロ」となってしまいますので、売上のベースとなる安定した住宅物件の受注に注力しています。

また、住宅は施主様一人一人に思いがあります。施主様と直接やりとりすることが多いので、ヒアリング能力や接遇マナーも重要。そ

れをやりきることで社員のスキルが格段に向上します。現在、当社の売上構成比は住宅市場が約4割。それでも住宅にこだわるのは、こうした人材育成の効果も期待しているからです。エキスパート工事店として電化商材はもちろん、お客様満足を得る住宅ビジネスを今後も展開してまいります。



▲ 住宅市場に注力し、施主様と向き合うことで、社員が人としても成長。

お客様としっかり向き合い ヒアリングを重ねながら 「機が熟す」を待つ営業。

有限会社ナリデン

(青森県南津軽郡藤崎町)

成田 明彦様



イベント開催～受注の営業スタイルで10年。 継続してきた成果がまるごとリフォーム

当社が初めてイベント開催したのが10年ほど前。最初は成果がまったく出ませんでした。電力会社やパナソニックから集客や展示のノウハウを学び、徐々に成果をあげてきました。特に集客チラシには注力し、エクセルで私が作成。新聞折り込み2万3000部、チラシ2000部、DM200部を配布し、ラジオCMと併せて集客効果をあげています。

工務店・設備店との合同開催で10年継続したおかげでリフォーム全般の概算も提示できるようになり、電気設備だけでなく、まるごとリフォームの受注も大幅に増えています。昨年初めて単独のイベントを開催し、46組の来場があり、19件の成約に結び付きました。



▲ この新聞折込チラシの他にも、チラシ、DM、ラジオCMを実施。

お客様のイメージを広げ、具体化するのが 当社の事例集を詰め込んだタブレット

イベント来場のお客様への対応や商談でフル活用しているのがタブレットです。商品カタログも取り込んでいますが、特に有効なのが当社の事例集。エコキュートやIHクッキングヒーターの施工手順の写真を撮り、詳しく説明できるようにしています。商品だけでなく、

実際の工事内容や納入写真をお見せすることで、お客様の方もイメージがより具体的になり、話が前に進みやすくなります。「じつはお風呂もそろそろ考えているんだけど…」とリフォームの範囲が広がることも多々あります。



▲ タブレット端末を使って施工事例を詳しくご説明。

お客様とのコミュニケーションを深めながら 「機が熟す」のを待つ営業スタイル

イベント来場から半年後に突然リフォームのご相談をいただいたこともあります。最初はトイレだけでしたが、お話を進めるうちに洗面室、キッチンとご要望が広がり、最終的に500万円を超えるリフォーム受注となりました。

当社の地元・津軽地方では強引な売り込みはマイナス効果になりがち。お客様がその気になるまでじっくり待ちます。もちろん、ただ

待つだけではありません。何度もお客様を訪問し、いろいろな話を聞くことで、本当にお客様が望んでおられることが見えてきます。その真のニーズにふさわしいご提案を重ねながら、「機が熟す」を待つのが当社流。時間はかかりますが、お客様との信頼関係も深まり、満足度も確実にアップしています。



▲ リフォーム事例