

つながるLetter

(No.5 6/24発刊)



(株)エネアーク関東
貝塚さん

川合住宅設備(株)
川合代表



関東エリアから、埼玉県川越市でガス販売・リフォームからスポーツクラブ運営まで幅広い事業を営んでいる川合住宅設備(株)様にお話を伺いました！獲得ポイントが19年度比で約**230%**と素晴らしい結果を残されています！

A

Q3

地域の方々と「つながり」を持ち続けるために行っていることはありますか？

当社は近所に体育館を建設し、「スタートランド」という名称でアクションや体操、チアリーディング教室を開

A

Q2

お客様の対して営業に伺う際は何を意識していますか？

当社の社員は「一石七鳥」を常に意識しています。当社は独自の公式LINEや「ツクツク」ポイントサービスも展開しており、訪問の際にそれらを含めた7つの獲得目標を明確化しています。そうすることで改善点も見えやすく、PDCAサイクルを回すことができるようになりました。

A

Q1

前年度キャンペーンにおいて、獲得ポイントが大幅に伸びた要因について教えてください。

エネアーク関東さんの担当者に社内会議に入っていたいただき、営業の手法を見直しました。情報の蓄積と共有を徹底することで業務の属人化を防ぎ、お客様をセグメント分けすることで効率的な営業ができたと思います。昨年は「ガス使用量は多いが接点が少ない」お客様を中心に回り、切替防止に注力しました。

A

Q4

最後に、今年度に向けた意気込みを教えてください。

昨年度に引き続き営業を効率化していくとともに、地域で開催するイベントにも力を入れていきたいと思っています。やはり地元に貢献したいという気持ちが強く、皆さまとの「つながり」を絶やさないうように努力し続けてまいります！



2日間で約2万人が参加した大規模イベントを主催されています。オリンピック選手など著名人を招き、アクション、ダンス、チアリーディング、体操、格闘技等のスポーツ体験教室を行っています。次回は**2023年10月7、8日**で予定していますので、興味のある方はぜひ参加してみてください！

つながるLetter

(No.5 6/24発刊)

～中国エリア編～

(有)瀬戸内ガスサービス様



(有)瀬戸内ガスサービス
中村代表

HL西日本(株)
安枝さん

中国エリアからは、地域に密着した営業スタイルにより昨年度獲得ポイントを伸ばされた(有)瀬戸内ガスサービス様を取材させていただきました。地場のディベロッパーと協力し、貴重な取り組みをされているとのことでした！

A Q3

ハウスメーカー様と良好な関係を維持するために意識していることはありますか？

常に情報共有を怠らないことでしょうか。それもガスだけではなく、電気など幅広い知識と情報を共有できる

今年も既に5、6軒ほど案件があり、引き続き注力していきたいです。また、太陽光のおかげでオール電化のお客様とも関わりを持つことができ、リフォームの提案につながることもありました。

A Q2

先代からお付き合いのあるハウスメーカー様から依頼をいただき、**新築物件に対する太陽光発電設備の設置を行っています。**

地場のディベロッパーとの協業とは、具体的にどのようなことをされているのでしょうか？

A Q1

コロナウイルスの流行やガス機器の納入遅延など大変な1年でした。ただ幸いにも、**地域のお客様と強固な関係を築けていた**おかげで影響は少なく済みました。配ったチラシがきっかけでお声がけいただくことが多く、大変ありがたく思っております。

また、**LPGA端末をお客様の約8割に設置**できており、業務の効率化も進めることができました。

A Q4

最後に、今年度の意気込みや目標が**ついて教えてください**！

今年度も引き続き太陽光の案件に力を入れつつ、関連するサービスや機器の販売を増やしていきたいと思っています！**具体的には「蓄電池」や「ハイブリッド床暖房」**等ですね。実際にこれらの見積もりを依頼されることもあったのですがなかなか契約には至らず、ホームライフ西日本さんのお力もぜひお借りしたいと思っていますので、よろしくお願いします！

お客様との「つながり」をより深めるため、常に努力をしておられることに感銘を受けました！この度は貴重なお話を聞かせていただき、誠にありがとうございました！



取材担当者：



事業所の外観です！