

ガス会社が取り組むべき次の一手 ガス外収益を 激増させる

CRM戦略

ガスショップ顧客管理革新セミナー

2024年1月29日(月) 13:00~16:30(受付12:30より)
【会場】TKP東京駅カンファレンスセンター

東邦ガスサービスショップ
「リベナス・エネドウ」代理店
株式会社桶庄(愛知県名古屋市の)
ガス外収益アップの立役者

「お客様のニーズを社員が漏れなく拾い上げ、
欲しいタイミングで提案する」

(Customer Relationship Management)
ガス会社に求められる顧客管理の仕組み

私達の取り組みと
成果に繋がった
ポイントを全て
ご紹介します!

15,000件の自社顧客から
検針訪問でニーズ掘り起こし。

機器交換・リフォーム受注で
売上5億円、粗利高1.5億円!

ゲスト
講師

株式会社桶庄
営業本部長 福田 好伸 氏

【年末年始のお知らせ】 ※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話がつながらなくなっております。※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

主
催



サステナブル成長カンパニーをもっと。

Funai Soken

ガスショップ顧客管理革新セミナー

お問い合わせNo. S108591

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → 108591

機器販売

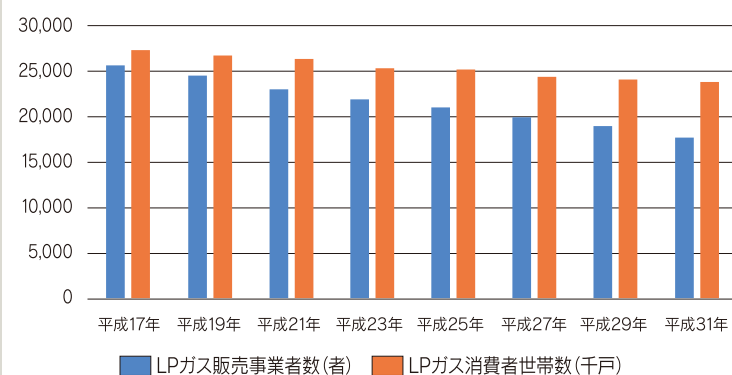
リフォーム

ガス顧客1,000件あたり年商6,000万円

ガス外収益が増える顧客管理（Customer Relationship Management）手法を大解剖！

減少し続けるガス市場

全国のLPガス販売事業者および消費世帯数の推移



一般社団法人全国LPガス協会「LPガス業界の現況について」2021年3月26日に基づいて株式会社船井総合研究所にて作成

LPガスが需要面で減少の一途を辿っているように、ガス関連のマーケットは縮小傾向にあります。既存のビジネスモデルでは成長が見込めなくなっている今こそ、既存の事業基盤である「顧客」を活かして新たな売上をつくる取り組みが必要です。

顧客との取引履歴、顧客名簿を売上アップに活かしていますか？

顧客情報数
1,000件

×

月リピート発生率
3%

×

平均単価
20万円

年間6,000万円(月500万円)の
売上アップ
※成約率は80%前後

毎月数百件の工事・点検で顧客訪問をしているのに、現場でキャッチした顧客のニーズをデータとして蓄積している中小ガス会社は決して多くありません。一方で、住宅関連のリフォーム・修理のリピー需要は、**【優良企業では毎月、顧客数の3%以上発生している】**という事実をご存知でしょうか？仮に月100件の顧客訪問をしている会社なら、年間で1,000件の顧客情報を収集することができ、それを活かしかれば、既存顧客からの機器販売・工事売上だけで年間およそ+6,000万円の売上アップを見込むことができます。

このような方におすすめ

- ✓ 顧客と売上の減少に危機感を抱いているガス会社
- ✓ 既存顧客からのリピート率を高めたいガス会社
- ✓ 数千～数万件の顧客情報を活かしていないガス会社
- ✓ 利益率が高い直販売上の比率を高めたいガス工事会社
- ✓ 下請けではなく自社独自の売上を増やしたい工事会社

事例解説

アナログ体質のガス工事店がデジタル顧客管理で売上アップに成功した事例

「顧客情報は書面で管理」、「営業状況は社員の手帳で管理…」のアナログ経営だったガス工事店が、Zohoを導入して半年でガス外売上を3倍に増やした事例をご紹介します。

1.5万件の顧客名簿から年間9億円のリフォーム受注

活用ツール:NIコラボ



株式会社桶庄(愛知県)

顧客情報の収集・管理・活用に力を入れており、定期保安を通してお客様が使いの機器の「使用年数」や「品番」などの情報を獲得しています。その上で、定期訪問やメンテナンスなどで接点があったお客様へご訪問する際にこれらの情報をアウトプットし持参します。そこで追加提案を行い、お客様が見積希望であれば次回訪問日を、前向きに検討なさるようであればリフォームしたい時期等を自社システムに入力します。そうすると営業のカレンダーに自動的に反映されるようになり、提案の抜け漏れを防いだり、提案の質が上がることで、リピートの増加につながっています。

既存顧客への効率的なアプローチで、ガス外売上が半年で3倍に増加！

活用ツール:Zoho CRM



行動履歴や過去の取引実績から見込みが高い顧客を優先的に抽出することが可能になったことで、効率的な営業活動が可能になります。また、従来は社員任せになっていた「見込み顧客への提案営業」も、見込み顧客とアプローチの時期、さらには実施状況までを全社で共有することによって実践力が高まりました。

顧客の「将来の購買ニーズ」を営業全員が抜け漏れなく聞き出してデータベース化できるように！

活用ツール:kintone



関西プロバン瓦斯株式会社(三重県)

顧客の今後の機器交換ニーズやリフォーム予定などの情報については、「把握して活用すべきである」という考えこそあったものの、いざ実践すると現場での徹底が困難を極めました。これを解決したのが顧客管理のDXです。「見積書や発注書、請求書は必ず自社の業務システムkintoneから出力したものを使用する」、「見積書を作成するにあたっては顧客情報をきちんと入力しないと作成画面に進めない仕様にする」といった形で、システムを使用せざるをえない環境、顧客情報をきちんと入れないと業務が進まない環境を整えたことで、顧客のニーズの把握が徹底されるようになり、見込み案件のデータベースが構築されました。これらの環境が自社で手軽に構築できた点が良かったと思います。

セミナーで学べること

▶ 既存顧客からの売上を増やすための具体的な手法

既存顧客からのリピート率を上げて、ガス機器や住設機器などの販売数を増やすための具体的な手法をご紹介します。

▶ アナログ体質のガス工事店がデジタル顧客管理で売上アップに成功した事例

「顧客情報は書面で管理」、「営業状況は社員の手帳で管理」のアナログ経営だったガス工事店が、Zohoを導入して半年でガス外売上を3倍に増やした事例をご紹介します。

▶ CRM(顧客管理)を構築するにあたってのポイント

顧客データを管理するためのツールは、いまや数えきれないほど存在しています。これらのツールを選定したり、自社に落とし込んだりする際に外せないポイントを事例を基にご紹介します。

▶ 顧客管理が上手くいく会社・失敗する会社の違い

「システムを入れたのに誰も使ってくれない」、「経営側が抱く危機感と現場側のモチベーションに温度差がある」といった形でCRM(顧客管理)の仕組みが機能しないケースは少なくありません。成功事例と失敗事例の比較からベストプラクティスを提言します。

**最新の業績アップ手法を
その他にも多数公開！**

ガスショップ顧客管理革新セミナー

東京
会場

2024年
1月29日(月)

申込み期限 2024年1月25日(木)

13:00~16:30

TKP東京駅カンファレンスセンター

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16

新横町ビル

(受付開始: 12:30より) [JR「東京駅」八重洲中央口 徒歩1分]

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等の支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

一般価格: 税抜 20,000円 (税込22,000円) /一名様

会員価格: 税抜 16,000円 (税込17,600円) /一名様

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン (旧: FUNAIメンバーズPlus) へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

講座

第1講座

13:00

〽

13:50

第2講座

14:00

〽

14:50

ゲスト
講師

第3講座

15:00

〽

16:00

まとめ講座

16:00

〽

16:30

セミナー内容

ガス外売上を増やすための最新ビジネスモデル & 成功事例解説

ポイント

ガス外収益を劇的に増やすことに成功した全国のLPガス販売店の取り組みの中から、特筆すべき最新事例を厳選してご紹介します。

株式会社船井総合研究所
Reformビジネスグループ チーフコンサルタント

榊原 稔記



15,000件の顧客から年間9億円のガス外収益を上げるCRMの取り組み

ポイント

CRM (顧客管理) の仕組みを構築して全社に浸透させることによって、既存顧客からの売上アップに成功した取り組み内容と成功のポイントを解説していただきます。

株式会社桶庄 営業本部長 福田 好伸 氏

愛知県名古屋市中心に、東邦ガスの代理店事業や建築リフォーム事業を展開する株式会社桶庄の営業本部長。22年前に同社に入社後、入社2年で店長、さらに3年後事業部長を歴任し、現職に至る。同社のCRM戦略の立案と現場におけるオペレーションの徹底に取り組んだ結果、既存顧客からの売上高は、新規客からの売上高の約1.4倍となっている。



中堅・中小LPガス会社のためのCRM & マーケティング実践手法解説

ポイント

株式会社桶庄をはじめとした全国の成功事例企業の取り組みをもとに、多くの会社が再現可能な実践方法を「マーケティング」と「CRM (顧客管理) の仕組みづくり」の観点からお伝えします。

株式会社船井総合研究所
Reformビジネスグループ

谷 清



持続的な成長を実現するための2つの提言

ポイント

中堅・中小LPガス販売店が今後も持続的な業績向上を実現するためのビジネスモデルとCRM戦略について、これから着手すべき具体的なアクションを整理します。

株式会社船井総合研究所
Reformビジネスグループ マネージャー

齋藤 勇人



お申込みはこちらのQRコードからお願いいたします。



右記のQRコードを読み取っていただき 下記セミナーページよりお申込みくださいませ。Webページにはもっと詳しい内容を記載しておりますので、ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/108591>

船井総研 108591

検索

[TEL] 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

