

# 九州コラボセミナー

## 【開催概要】

■日時:2021年12月8日(水) 13:30~16:00

■場所:ZOOMによるオンライン開催

■内容:営業事例発表

I. 『～ガス衣類乾燥機～単価消費量UPの取り組み』

(コミュニティーガス事業者 企画担当者)

II. 『オール電化業者攻略について～「ガスなら売れる」の成功体験～』

(都市ガス事業者 営業担当者)

基調講演

『コロナ禍時代における社会の変化と、新しい生活・仕事のヒント』

講師:日本マイクロソフト(株) 業務執行役員 西脇 資哲 氏

■主催:九州コラボ

■視聴者:110名(申込者:116名)



開会挨拶 九州コラボ 太田副会長  
(オンライン会場の様子)

## 営業事例発表

### I. 『～ガス衣類乾燥機～単価消費量UPの取り組み』



会社を取り巻く課題とコロナ禍におけるお客様のニーズがマッチした商材としてガス衣類乾燥機に注目し、レンタルモニターを絡めたキャンペーン展開を行い、その成果を発表して頂きました。また、お客様との新たなコミュニケーションとしてLINE公式アカウントを活用することで業務効率化などの新たな成果ができたことや、その他ビッグデータの活用や定額料金などの今後取り組むべき重要ポイントをご紹介頂きました。

## II. 『オール電化業者攻略について～「ガスなら売れる」の成功体験～』



現在担当しているハウスメーカーに対する攻略。ハウスメーカー営業マンとの関係構築から電化の現状分析をふまえたセールストークの確立と、営業マンがガスを採用した際の成功体験をしっかり受け取ってもらうことで、自走式のガス化を目指すステップを、分かりやすく紹介。提案時の話し方で気をつけていることなど、具体的な事例を交えて、ご紹介頂きました。

## 基調講演

### 『コロナ禍時代における社会の変化と、新しい生活・仕事のヒント』



コロナ禍も含め、急速に世の中が変化していく中、企業はどうすれば良いのか？をデジタルトランスフォーメーションをキーワードにお話し頂きました。10年前・20年前と今を比較しながら、時代の変化を「業種の壁がなくなる」「加速的なスピードの速さ」「場所を選ばない日常」「カーボンニュートラル」などの視点から具体例をふまえながらご紹介頂き、新しい未来に対応できる柔軟さが必要であると力説。他にも、「お客様は体験と共感を求めている」という事例をコンビニの商品を例にわかりやすくご説明頂きました。

以上