

需要開拓／最前線ルポ

生きた情報を顧客に

他社に先駆けアクション

リボンガス 熊本市

内海久俊代表



タイルを根本的に見直さなければならぬ局面なのかもしれない。

大人数を動員する展示会や感謝祭などのイベントが軒並み開催できなくなっている。新築や大規模リフォームなどの工事

も、先行きの不透明感や資金繰り悪化などから見送りや延期が相次ぐ。LPガス業界が長年得意としてきた、イベントやチラシによる集客を中心としたアナログ的な営業ス

リボンガスの内海久俊代表は「誰もがフリーズして動かない今こそフックワーク軽く顧客に情報を届けるべき」と説く。

経済活動の停止は自社の大問題であるばかりでなく、顧客にとつても有益な情報を入手する機会を逸する大きな損失であるという観点から、商いの原点に立ち返り、顧客満足の向上と接点強化に向けて積極的にアクションを起こしている。

内海代表は「大規模な現状で打てる手の一つ

としてDMやインターネットを使った情報発信は効果的だが、もちろん100%受注につながるわけではない。内海代表は「折り込みやDMでチラシを配ったり送ったりしてもほとんどがごみ箱行きになるが、ただ配るとは異なり、情報を人間がデリバリーすれば効果は全く変わってくる」と強調する。情報を一方的に送り付けるのではなく顧客の潜在的ニーズをよく知り、厳選した情報を届けることで費用対効果が高まり、訪問時に顧客の最近の動向や要望を知ることでもできるという。

訪問営業で活用するオリジナルの販売支援ツール「セレクトバック」は、温水床暖房をはじめ、非常用電源対策やハイブリッド給湯暖房システム、エコジョーズなど客先の提案で想定されるチラシ、セット割引券などの営業ツールを厳選し透明フィルム袋にパッケージングしたものを、メーカーのsm(アールイズム)をとって「スリーN」と位置づけ積極展開し、成果を上げている。



体感型ショールーム「Rism」では床暖、エコワン、乾太くんの3点を「スリーN」と位置づけ積極展開している

「セレクトバック」は、温水床暖房をはじめ、非常用電源対策やハイブリッド給湯暖房システム、エコジョーズなど客先の提案で想定されるチラシ、セット割引券などの営業ツールを厳選し透明フィルム袋にパッケージングしたものを、メーカーのsm(アールイズム)をとって「スリーN」と位置づけ積極展開し、成果を上げている。

通常なら30分以上かかるに丁寧に対応するため、収束が見えないコロナ下で内海代表は「激変の時代は発展の機会。皆がフットワークよく他社に先駆けて動くことを徹底していく」と意欲的だ。