

「電力自由化とセット販売時代の対策研究会」開催のご案内

1. 研究会開催のねらい

- ① 電力自由化・電力・都市ガス業界やL Pガス業界の最新動向を知りセット販売時代の到来を参加経営者・幹部社員で危機感を共有します。
- ② 地域のL Pガス会社として、セット販売などで大きな変化が予測される中で、取るべき方向性や戦略・活動をご提案しますので、ご検討いただきます。
- ③ 研究会形式で、知識を共有し意見交換を交えて、自由化によるセット販売などを検討し、取るべき戦略や活動を、フリーディスカッションを通じて理解を深め、検討します。
- ④ 明日から取り組むべき、優良顧客の囲い込み活動、転換リスクの高い顧客の防衛、ガス機器販売活動や粗利獲得方法などを具体的な活動や実践するツールと共にご提案しご検討いただきます。

2. 開催方法及び概要

- 1. 参加対象
 - ①社内開催の場合 : 管理職および、L Pガス部門営業担当社員
 - ②協会での開催 : 販売店経営者および幹部
 - ③販売店会の開催 : 販売店経営者・幹部
- 2. 時間 3～4 時間希望、午前 9 時から午前中でも可能です。
 または、午後 4 時から夕方 8 時など時間は開催先のご要望にお応えします。
- 3. 資料 「自由化を顧客情報と活動の「見える化」で勝ち抜く」使用
- 4. 費用 18万円(交通費・宿泊費・消費税等別)
 ※協会開催は特別価格で対応しています。ご相談ください。

3. カリキュラム案

時間例	実施内容案	
9:00	1.電力自由化とセット販売の最新動向を読み解く (1) 最新の電気・通信・ガス会社の動向と将来の予測 (2) L Pガス業界の大手の動きと将来の予測 (3) 消費者の電化自由化に伴う意識調査を検討する	データ提供 質疑応答・意見交換
10:20 10:30	2.セット販売時代を勝ち抜く地域L Pガス会社に求められる戦略とは (1) 選ばれるための5つの条件とは (2) 顧客に選ばれるエネルギーサービス事業者へ脱皮しよう (3) 事例紹介と質疑応答と意見交換	条件の提示
11:20 11:30	3.顧客セグメントに応じた顧客対応とサービス (1) 顧客情報とサービスの組合せと活動の進め方 (2) V I P顧客対策とリスク顧客対策を推進しよう	事例紹介①
12:30	(3) 事例の紹介と質疑応答と意見交換	事例紹介②

※時間・内容は、たたき台です。ご要望に合わせて実施します。ご指示ください。

お問い合わせ hiroshi@mdys.co.jp へメールでお願いします
その他の研修・講演も気軽にご相談ください。