

LPガスにたずさわる全国の皆さまをつなぎます

ENEOSグローブ株式会社

Lpico news

エルピコニュース No.36 [2021 Spring]



p2

ENEOSグローブ
カレッジ2021

p4

【知られざるモノ・コト物語】
エベレストに登った純プロパン

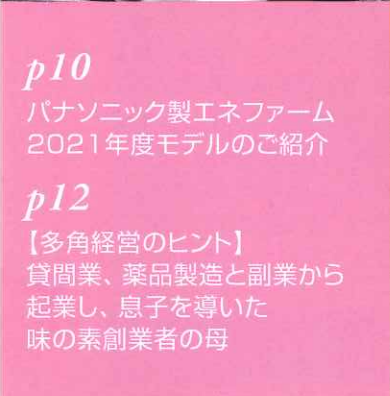


p6

時代とともに変化するレジャー
「安近短」から、安心・広い空間・
単独の「安広単」へ

p8

「新しい時代」に進化する
営業・業務手法



p10

パナソニック製エネファーム
2021年度モデルのご紹介

p12

【多角経営のヒント】
貸間業、薬品製造と副業から
起業し、息子を導いた
味の素創業者の母



p14

おうちで楽しむ
全国のお取り寄せグルメ

p15

【疲れた心を癒やす
営業マンのための休憩室】
リラックス効果の高い
「静的ストレッチ」

「新しい時代」に進化する営業・業務手法

多くの業界で時代に合わせた新たな営業手法や業務効率化のために、IT技術の活用が一段と拡大しています。ENEOS グローブでも、オンライン研修の開催や、紙面チラシとWeb動画コンテンツなどを組み合わせた営業支援ツールの制作などに取り組んでいます。本号ではLPガス業界で活用されている新たな営業手法や業務効率化のための工夫につき、いくつかの事例を紹介します。

ENEOS グローブの制作ツール タレント起用のオリジナル動画を制作

ENEOS グローブでは、お客様との直接的または間接的な接点機会創出・接点強化ツールとして「GAS Kitchen&Home～ガスでつくる暮らしの提案」を制作しました(Lpico News No.35にて掲載)。紙面チラシと、タレントを起用したWeb動画コンテンツなどを組み合わせたツールで、紙面QRコードからオリジナル動画などが掲載されているWebサイトに遷移できます。昨秋に第1弾、今年1月に第2弾を展開しており、モノ(=ガス機器)売りではなく、コト(=快適な暮らし)



売りを意識した構成としています。エンドユーザー側の視点で、上質な生活やワクワク感、便利・快適に過ごすライフハックなどのアプローチで情報提供を行いつつ、これらを実現する最新ガス機器をさりげなく紹介しています。

パンフレットのQRコード で各機器などの説明動画 を見ることができます



業務効率化アプリを活用した 顧客問題の早期解決

スマートフォンやタブレット端末が一般化したことにより、近年、LPガス業界でも顧客営業にこれらの端末を活用するケースが増えてきています。一例をあげれば、業務アプリ「eセールスマネージャー」を導入している事業者では、事業所社員～営業本部～コールセンターなどがこのアプリケーションを中心にして営業現場の困りごとに対応しています。営業現場で発生した問題をこのアプリを通じて関係者間で共有化し、コールセンターや本部・営業所からの情報提供やアドバイスをもらうなど、その場にはない関係者がその困りごとの対応策を一緒になって検討することができます。この事業者からは「業務管理の簡素化や、会社に戻って相談するなどの時間や手間が削減でき、社員の働き方改革にもつながりました。」という声が聞かれています。



「新しい時代」で加速する 営業手法のデジタル化やIT技術の活用 接点多様化も面談を中心に信頼醸成を

LPガス協会などでも講演を行う島崎浩志・シーエスクリエイト社長は、LPガス事業は地域毎により顧客層が異なること、流通面においても事業者が独自のシステムで管理を行っていること、さらにLPガスだけではなく商材の取り扱いもあるなど複合的な業態になっていることなどから、「LPガス業界全体でのデジタルサービスの集約化や普及拡大には高いハードルがあります。」とコメントしています。しかしその一方で、「自粛生活が長期化したことでガス機器などの住設やサービスをスライドや動画で提供する動きが昨秋から加速しています。加えて、業務の効率化や顧客の困りごと解決、提案時間の効率・短縮化のため、情報共有アプリを利用する事例が明らかに増えています。」とも語り、営業手法のデジタル化やIT技術の活用への動きがさらに加速すると予想しています。ポストコロナ時代における営業については「効果の高いリモート営業・サービスは今後も存続するでしょう。そのうち、顧客の反応が良いものをいかに上手く利用して販売や需要に結び付けていくかが課題です。顧客との信頼関係構築においては、やはり対面に勝るものではありません。リアルとリモートコミュニケーションが複合化する中で、対面営業を中心として考えつつも、効果的にリモート営業も併用していくことが必要です。」と予想しています。



株式会社
シーエスクリエイト
島崎浩志社長

パロマ 動画とチラシを使った営業手法 オリジナル動画の制作に加え撮影もサポート

パロマは各種イベントの中止を受け、昨秋にガス機器数種の紹介動画の制作をスタートしました。ガス事業者が配布するチラシに動画QRコードを添付してもらうことで動画に誘導する仕組みです。ガス事業者の要望に応じてプラスするオリジナル動画の制作(場所の提供、撮影など)もサポートしています。

共同制作で事業者社員のスキルもアップ

チラシと営業所紹介動画の共同制作を依頼したA社では、灯油利用シーズンに合わせて、9~10月に東北エリアでのチラシと動画を使用した営業活動の実施に向け、営業所単位でこのチラシ・動画の内容について意見を出し、制作に着手しました。メーカーショールームで撮影した拠点毎の営業所紹介動画に加え、各種コンロの動画が閲覧できるQRコードを載せたチラシ(写真)を配布し、コンロの販売を促進するという営業活動を展開しました。担当責任者は①営業員が動画でコン

ロを分かりやすく説明するために、改めてガス機器の勉強をすることでスキルアップが図れた、②対面営業時にはタブレットを利用した説明スタイルに変更したため、タブレット内に掲載している情報を活用した提案により自身の知識の補完に加え、即時性の高い提案により顧客との関係強化が図れた、とそのメリットを話しています。



リンナイのレシピアプリ +R RECIPE

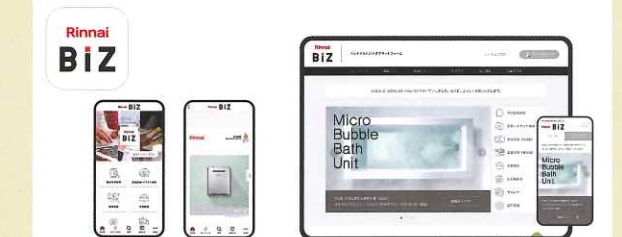
レシピアプリを刷新＆バージョンアップ

リンナイはオート調理を可能にするレシピアプリ「+R RECIPE」(プラスアルレシピ)の配信*を昨秋から開始しました。2016年に開始した従来のアプリは累計ダウンロード数9万件以上、調理使用回数33万件以上と好評でした。新バージョンは更に操作性を向上しつつ、オート調理が可能なメニュー数を増やしています。

*配信は毎週行われ、LINEと連携することでレシピ検索や献立相談もできます

「Rinnai BiZ」ガス機器販促 PC、スマホでいつでもサポート

リンナイはガス事業者向けのガス機器販売サポート用サイトを刷新し、「Rinnai BiZ」として新たにサービスを昨年末から開始しました。従来の商品、技術などの検索機能に加え、商品在庫、ユーザー体験記事、機器紹介動画やカタログなどの情報など、営業で用いる情報を拡充し、当該サイトに情報を集約することでガス事業者の業務効率をさらに向上できる仕様としました。さらに、営業現場で手軽にこれらの情報を参照できるよう、PC・タブレット用のWebサイトに加え、スマホ専用



アプリも提供しています(写真)。LINEトークでの検索機能、最新情報のメールサービス等のサービスも追加されています。

リンナイの機器紹介が簡単に HPがなくても専用サイトへの誘導が可能

リンナイのガス機器を自社ホームページで紹介できるプラットフォーム「ネットショップ」の提供を、広告代理店のシーエスクリエイトが昨年夏に開始しました。また、機器紹介専用サイトにアクセスする方法を顧客に通知(ダイレクトメール、チラシなど)すれば、自社ホームページからではなく、専用サイトから閲覧できるサービスを今年4月に開始する予定です。このコンテンツはいずれも自社オリジナルのフェアやキャンペーンとして制作*することができます。

*コンテンツ例「オンラインキッチンフェア」「快適お湯ライフキャンペーン」「ラク家事キャンペーン」「ガスで節約・省エネキャンペーン」「ガス衣類乾燥機キャンペーン」