

「自社サービスがハイブリットな再認識する契機」として、給湯器への再転換を図る。防災ニーズを追い風と捉え、クロスセルも目指す」と強調した。

買い替え需要を堅守

丸高ライフエナジーウェブ・ミニ展



丸高ライフエナジー（本社・館山市、高橋幸丸社長）は昨年（2020年）に続き、Rコードを載せ、特設サイトを開設した。天野政広（同・千葉市、島崎浩志社長）のサービスを活用し、ウェブ形式のガス展「webでポチっとecoフェア2021」を開催している。10月15日に開始し11月末に終了する予定だったが、今年15日まで延長した。給湯器やこんろなどの使用が10年経つ顧客宅を

会社の素顔明快に

紙上展で新ブランド浸透

（本社・中野）「当社・中野まどめた冊子で、ブランドの浸透を図る。スタートした。『当社が何をしているのか分かる』北信ガスの紙上展示会をリセット（市川社長）を凝らした。事例を交えて、灯油やオール電化からLPガスへの燃費提案し、Pガスへの燃費提案し、集合住宅オーナー向け

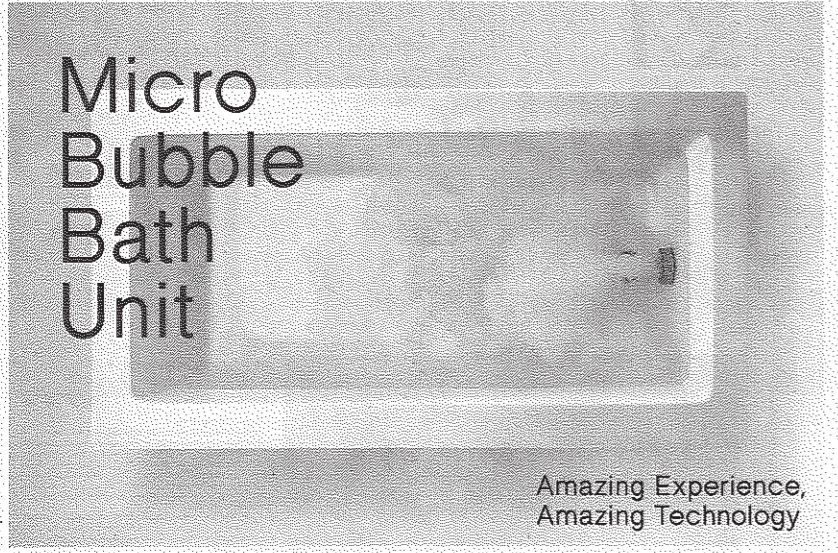


紙上展示会の表紙。新ブランドの浸透を図る

事業に拍車

オンライン展示会

サイトを構築。ビジネス導線の入り口の美演動画やカーッと位置づけた。を充実。幅広いラインナップは各種発種で情報収集。電機に加え、パナソニックや日立の訴求。スターや自社開発のLPガス。新規顧客から。スタンダードヒーター「D AN」、遠赤外線式屋外。増加を狙う。ヒーター、モスキートマ。庭用顧客向け。グネット、BBQグリル。別に法人顧客向けの新製品。小林孝一（広域営業部長）は「オンラインは全国の見込み客に認知度を高められ、インアップも柔軟に変えられるのがメリット。既存のお客さまにも当社製品の全体像を見てもらえ、と説明する。検索連動型広告やDM、メール配信などの入り口も用意してランディングページを誘導し、効率的な成約獲得につなげる考え。



毎日の入浴に、驚きと感動を。圧倒的な泡の量で、極上の入浴体験。

- 〈温浴効果〉
包み込む泡で温まりが持続
- 〈洗浄効果〉
微小な泡で皮膚表面の汚れをやさしく落とす
※本製品を使ったマイクロバブル入浴により、体の汚れ全てが落ちるわけではございません。
- 〈リラックス効果〉
くつろぎ感・幸せ感が高まるという結果



Rinnai リンナイ株式会社
本社/〒454-0802 名古屋市中川区福住町2番26号

ガス外事業で、顧客満足度 & 収益向上!

既存客からの
収益が向上!

新たな収益源が
できた!

顧客の固定化が
実現した!

新たな顧客の
勧誘ができた!

CS-create 株式会社シーエスクリエイト × JBR ジャパンベストレスキューシステム株式会社

お問い合わせは ☎ 043-298-1140 ✉ info@cs-create.jp 担当：島崎

最低限の手間とコストで、新規事業を始められます!

安心駆けつけサービス

初期費用0円

まるごとおまかせ

各種運営ツールを
無償提供します

サービス導入にあたっての初期費用はかかりません。

サービス運営に関する業務は全て JBR が担当します。

販促及び業務支援ツールを無償提供します。
※本サービスに関するツールのみ対象となります。