ガス販売会社
地域家電販売店

経営者様・幹部様へ

新発売

With Corona時代を勝ち抜く!!

経営変革 営業改革 の道しるべ

でんかのヤマグチ
（ライフテクトヤマグチ）

山口勉社長様の最新講演DVD

株式会社コミュニティ・アドバンテージ
〒101-0024　東京都千代田区神田和泉町1-1-12　3階
Tel 03-3865-6676　FAX 03-3865-6677
Web:http://www.com-adv.co.jp

でんかのヤマグチ（ライフテクトヤマグチ） 山口勉社長様の講演DVD

㈱コミュニティ・アドバンテージは9月16日（金曜日）「でんかのヤマグチ」（ライフテクトヤマグチ）社長山口勉様を特別講師に招き、セミナーを開催しました。このセミナーはコロナウイルスの感染拡大の波が新しいステージに突入したのを機にガス業界、家電業界の各社の経営幹部様を対象に企画されたものです。

このセミナーの中で山口社長様はコロナ禍を例に「困難期を乗り越える営業戦略」（第1部）、家電量販店に包囲された中での「顧客満足をベースに高粗利経営」（第2部）を説き、その実現ステップを自社の経営を例に明らかにしました。

今回、山口社長様の許諾のもとこの講演DVDを**「枚数限定」「期間限定」**で弊社から発売することになりました。

付属のテキストには写真・書式・チラシ等も収録しています。

第1部 「困難期を乗り越える営業戦略」

1.コロナ禍で変革した営業手法

「通常と同じ仕事をしてください」と社員に指示する一方で゛それを支える方策を会社で企画

2.コロナ禍でも新規客500件を獲得する営業戦略

会社も「通常営業」を推進、新規客の獲得とご無沙汰客の活性化を推進し活性化客を獲得。

その500件の新規客の最初に購入する商品は〇〇と△△が多い

そして一度獲得した顧客の継続購入を実現するために同社は…

3.コロナ禍でも社員のモチベーションを下げない目標管理

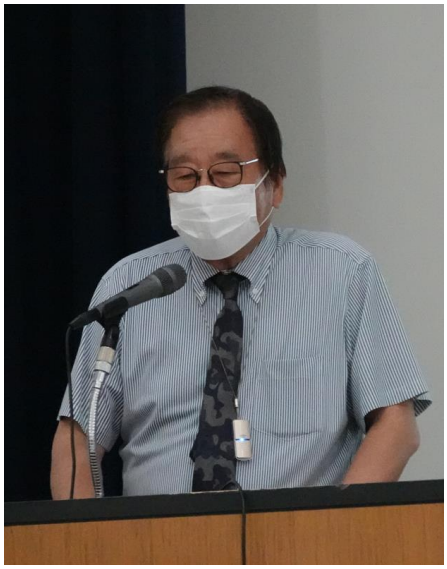
小売店では考えられない社員個々の目標は「粗利額」で設定

（売上額は参考までに集計）

4.コロナ禍でのイベント運営方法

コロナ禍でもイベント開催。その方法は…

第2部 「顧客満足をベースに高粗利経営」



1.粗利重視の店舗経営の背景

東京都の西部・町田市。1990年代には大手家電量販店が相次いで進出。価格競争は激化し、同社でも値引き要求客が増加、思い悩んだ結果出した結論は商圏と顧客を絞り、高粗利経営を推進することだった。顧客管理の変更、サービス活動の充実等……

2.粗利45%達成のみちのり

約10年間の長期戦略で達成した約45%の粗利率（地域家電店平均は33～35%）。高粗利を支える「徹底した（顧客）サービス」と「徹底したクレジット推進」（カード客化）と「徹底した粗利率・粗利額管理」等。同社の営業社員の粗利額は他の同業他店の売上高に匹敵。

◇同社は「徹底した（顧客）サービス」を下記のように表現しています

・「遠くの親戚より近くのヤマグチ」

・「ヤマグチはトンデ行きます」

参考写真集　誘客を意識した店前演出、提案・商談を助ける売り場

山口勉社長様の講演DVD

まとめ 「山口社長様の講演から何を学ぶ？」

㈱コミュニティ・アドバンテージ　取締役
ガス業界指導部統括　仲谷　佳純

◇ガス業界の皆さまへ

ガス業界の営業マンはコロナ禍（訪問ご辞退期間）において、訪問を断られてしまうことが多く、顧客接点の量が大幅に減少した。残念ながら顧客接点の減少は充填商品の販売数量に大きな相関関係がみられ、この期間は商品販売も伸び悩んでいた事実がある。

本セミナーにおいてでんかのヤマグチや推進してきた活動内容は訪問活動の「質」を高めることによって、顧客の「拒否感」を取り去り、結果的に訪問活動の「質」を向上させた、という点でガス業界も学うべき点は多くあるといえる。

でんかのヤマグチおける「通常の訪問活動」とは我々の業務では保安点検が1つの活動として挙げられる。この際に“ちょっとしたお困りごと”を発見し、即時に訪問目的以外のサービスを実施し見込みフォローを行うことで、我々の求める訪問活動の「量」と「質」の両面を向上させ、より多くの成果に結び付けられる。

また、訪問しづらい環境にあるからこそ、チラシをはじめとした販促活動も重要である。実績を伸ばしているガス会社ではチラシにより物販の新規客獲得も実現している。

弊社では貴社の状況に合わせたに様々な販促活動をご提案・推進してまいります。ぜひお問合せください。

㈱コミュニティ・アドバンテージ　代表取締役
家電業界指導部統括　妻木　潔

◇地域家電店の皆さまへ

過去を振り返ると社会の何らかの変化をキッカケに家電業界も変化してきた。2011年7月24日に（震災被災3県を除く）にテレビ放送のデジタル化が完了した。その前の3年間は正に「デジタルテレビ特需」で家電販売店は売上高を大きく伸ばした。当然ながら翌年からその反動で急落した。

ところが満11年経過した今年も回復していない、それどころか7月までの直近1年間の国内出荷は前年実績を割り、デジタル化前の半分程度で推移している。デジタル化直後の落ち込みは仕方ないにしても未だに回復の端緒すらつかむことができていない。

落ち込みの理由は「買替えが遅れている」のではなく地上放送の「デジタル化」と前後して、それとはと無関係な社会の変化でテレビマーケットが縮小しているのだ。

今回の「コロナウイルスの急襲」は業界にどのような変化をもたらすか？私は業界全体の縮小の契機になると推測する。このような中ででんかのヤマグチ様の「粗利重視の経営」は地域家電店の方向性を示すものだ。

弊社では2022年業界に「5つのChiftChange（シフトチェンジ）」を提案している。貴店とともに推進したい。

販売価格　　22,000円/1部

DVDの内容

1.　第１部　「困難期を乗り越える営業戦略」　でんかのヤマグチ　山口 勉　氏
2.　第１部　山口社長様の講演から何を学ぶ？　ガス業界の皆さまへ　（株）C&A　仲谷 佳純
3.　第１部　山口社長様の講演から何を学ぶ？　地域家電店の皆さまへ　（株）C&A　妻木 潔
4.　第２部　「顧客満足をベースに高粗利経営」
5.　映像特典　でんかのヤマグチ店舗見学スライドショー

でんかのヤマグチ（ライフテクト ヤマグチ）

1965年5月5日に町田市で創業。現在は本店と修理専門店を運営している。
「当店を利用していただく大切な大切なお客様とお客様の為に働く社員のためにある」を経営理念とし、「お客様に呼ばれたらすぐトンデ行くこと」「お客様のかゆいところに手が届くこと」「お客様に喜んでもらうこと」「お客様によい商品で満足してもらうこと」を行動指針に掲げ、地域のお客様から愛されている。

お申込用紙

御社名			
ご連絡先 電話番号		メール	
お届け先 ご住所			
通信・備考欄			

お問合せ

株式会社コミュニティ・アドバンテージ（担当：妻木健吾）
〒101-0024　東京都千代田区神田和泉町1-1-12　3階
Tel 03-3865-6676　FAX 03-3865-6677
Web:http://www.com-adv.co.jp
（セミナーページ： http://www.com-adv.co.jp/セミナー開催のお知らせ/）
Mail:web@com-adv.co.jp