

ガス事業者様向け 事例ご紹介セミナー

他業界から学ぶ

名古屋
開催

顧客囲い込み施策

～顧客ニーズの可視化とガス外収益拡大の取り組み～

エネルギー自由化時代を迎え、ガス事業者様を取り巻く事業環境は益々激しく変化しております。そのような市況の中、この機会を絶好の飛躍のチャンスと捉え、総合エネルギー事業者として変革を続け、事業の持続的発展を目指しておられるガス事業者様に向けて、少しでも御参考になればと思います『顧客囲い込み』をキーワードとして事例をご紹介するセミナーを企画いたしました。ぜひとも、明日の経営に向けたヒントとして頂ければ幸いです。

株式会社カナデンブレイン 代表取締役社長 吉田 仁

■基調講演：他業界から学ぶ顧客囲い込み事例

- ・「営業マンの見える化」から「顧客の見える化」へ
- ・顧客はダムで囲い込む
- ・失注客が会社の財産になっているか？
- ・営業マンは課報マンでなければならない
- ・日報をIT化してダムにする
- ・他業界事例 他

株式会社NIコンサルティング 常務取締役 東海林 一正氏（中小企業診断士）

上智大学法学部を卒業後、NIコンサルティングに入社。新規開拓営業、コンサルティング、研修講師の傍ら、経営企画、採用、マーケティングなど様々な業務に従事し、2007年5月に取締役就任。2017年4月より現職。

■リース活用による集合住宅へのご投資

- ・一定額による設備環境の充実化（長期安定経営）
- ・手元資金、担保余力の温存方法（リスク分散）

T&Dリース株式会社 ガスエネルギー営業本部 名古屋支店 花垣 俊史 氏

■LPガス事業者における顧客見込管理とタブレットを活用した営業活動について

- ・顧客分析と見込管理、案件進捗管理の取り組み
- ・営業サポートアプリ「みなおし隊」を活用した経年機器提案、灯油燃転提案の取り組み

株式会社カナデンブレイン 経営支援システム部 次長 原 秀幸（ITコーディネータ）

日 時：平成29年12月5日（火）13時半～17時（13時より受付開始）

※セミナー後に情報交換懇親会の開催を予定しております。（17時半～19時）

会 場：ウインクあいち（愛知県産業労働センター）愛知県名古屋市中村区名駅4丁目4-38
（JR名古屋駅桜通口からミッドランドスクエア方面 徒歩5分）

参加費：無 料

主 催：株式会社カナデンブレイン

※事前の参加お申し込みをお願いいたします。

※参加希望者多数の場合には抽選とさせていただきます。あらかじめご了承ください。

お問合せ：担当：川崎、秋吉 TEL: 03-3433-5101 info@kanadenbrain.co.jp

または御社担当営業までお願いいたします。

発行日：2017-10-27

