

料金後納

ゆうメール

アトムでんき チェーン本部

2021年
春号

元気な街の電器屋チェーン
かわら版

皆さんこんにちは!

世間では緊急事態宣言解除やワクチン接種の開始、スポーツの祭典開催に向けての動きなど明るいニュースもございますが、気を緩めることなく感染対策には万全を期しての活動を継続して参りたいと思います。

さて、2020年度の黒物、白物主要製品の国内出荷実績がJEMA(日本電機工業会)・JEITA(電子情報技術産業協会)等の各団体から出されています。その中でみなさんがすでに実感されていますようにテレビについては全体で前年比111%、50V型以上に至っては132%の伸長、また白物についても全体で前年比101%、特に空清の伸長(143%)は言うまでもありませんが、エアコンが過去最高を記録した一昨年の981万台を上

回り約987万台と伸長しました。アトムチェーンにおきましても、幸先の良いスタートとなり1月2月に続き3月単月で金額ベースで空清昨年同比141%、テレビ同133%、洗濯乾燥機同190%、冷蔵庫同143%と大きく伸長いただきました。コロナ禍で大変厳しい業界がある一方、このようにウィズコロナ、ニューノーマルに対応した新製品例えばダイキンさんはミドルクラスでも換気のできるエアコンを3月末発売や昔からある製品ではありますが、タッチレス自動止水栓といったものが見直されたりと我々電器店にとっては大変な追い風となっており本当にありがたい限りでございます。さらにニューノーマルにおいては、お客様との強固なつながりがあることも大きな追い風となっています。お客様にはこれらの追い風をしっかり受けつつ、お客様へのご提案、サポート活動をさらに進めていきたいと思っております。

アトムチェーン3月・4月度FC会議(社長会)だより

アトムチェーンの社長会に出席しあなたも生のチェーンノウハウに触れてみませんか?

3月・4月度も盛りだくさんの内容で社長会を開催しました!主な内容についてご紹介しています。

主なプログラム

【午前】

- ◎ノーリツ除菌ができるガス給湯器商品研修会(3月)
- ◎DXアンテナ新製品研修会(3月)
- ◎パロマウルトラファインバブル応用製品研修会(4月)

【午後】

- ◎コロナ禍で生活が変わる、売り方が変わる「家電の新しいススメ方」講演(3月)
- ◎ニュースレターコンテスト入賞店表彰(3月)
- ◎お店事例(2店)公開(4月)
- ◎事業承継・引継ぎ支援センター紹介(4月)
- ◎夏の大応援祭企画発表(3月)
- ◎エアコン祭り企画発表(4月)



FC会議は
生きた情報の
宝庫

※現在は新型コロナウイルス感染症感染防止対策を実施しての開催をしております。



まずは、お気軽にお問合せ下さい。詳しい資料をお送りします

0120-54-8419 担当:高橋 FAX 0120-54-8448

【差出人・選付先】大日本印刷株式会社 〒583-0871 大阪府羽曳野市野々上4-6-5 株式会社アトムチェーン本部 内 大日本印刷(株)返送事務局

【発行人】株式会社アトムチェーン本部 〒583-0871 大阪府羽曳野市野々上4-6-5

3月・4月社長会ピックアップ♪



👉 コロナ禍で生活が変わる!売り方が変わる!「家電の新しいススメ方」♪

冒頭のごあいさつで全体的には薄型テレビはじめエアコン、空清など空調関連の製品や冷蔵庫、洗濯乾燥機等の生活家事家電が大きく伸長していると申し上げました。このコロナ禍におきましてお客様の生活の仕方が大きく変わり、これが追い風になっていることも皆様が実感されている通りです。しかしながら“全体的には”とお断りしていますのは、すべてのお店様が前年アップの伸長をされているわけではなく、実際周りが言うほど実感がないお店様もいらっしゃるということです。生活環境の大きな変化や暮らし方が多様化する中で、おススメする商品がよいものであることはもちろん大事ではありますが、商品のよさをお伝えするだけではなかなか購入につながらなくなっているように思います。“モノ軸よりコト軸を”と言われて久しいですが、お客様との強固な関係性を持ち、お客様の暮らしに寄り添った提案ができることが我々の強みです。このことが今回の講演で再確認できたと思います。実感のないお店様には、この強みが十分に活かせるようこの変化をしっかりと感じ取っていただき売り方を再考するきっかけになったのではないかと思います。

コロナ禍での「洗濯に対する意識」の変化

洗濯の概念を変える取り組みを

- ① 洗濯 = 部屋干し = ちょっと乾燥
- ② 洗濯 = 重労働 = 洗濯〜乾燥

洗濯機のご提案ではなく、モノ余りから「洗濯の仕方」をご提案していきましょう!

【ご参考】コロナ禍で利用したデジタルサービスの継続利用意向

73% (継続利用意向)

半数 (利用しなくなった)

78% (継続利用意向)

コロナ禍でお客様の「生活意識」が変わっています

おすすめの仕方を考えてみませんか?

時間に合わせて好きな番組を観るモノ

少ない時間に好きな番組を楽しむ

最新テレビのご提案ではなく、モノ余りから「楽しみ方」をご提案していきましょう!

👉 恒例ニューズレターコンテスト10店表彰♪

モノ余り、製品の情報が氾濫する時代において我々地域店が先ず取り組むべきは自店がどんなお店なのか、どんな人が働いているのか、どんなサービスが提供でき、どうお客様のお役に立てるのかといったコトを基軸とした情報を地域のお客様へお伝えすることです。その有効な手段の一つがニューズレターです。お客様に定期的にお届けするお店が多いと思いますが、一般のご新規様に向けての発信(NL0号)もおススメしています。ブログなどWEBを利用した発信と併用することでお客様がお店を選択する際の重要な情報源になります。自店に合わないお客様が多いと感じられているお店は情報発信が不足しています。ぜひ取り組んでほしいと思います。そのきっかけになればとの思いでコンテストを行っています。各店さんが工夫を凝らして毎月発行されているニューズレターの情報を皆で共有し地域のお客様に自店の情報をしっかりお届けし、お客様から選ばれるお店になってほしいと思います。

コンテスト入賞店の作品を一部ご紹介します

宮崎県T店様

栃木県T店様

兵庫県M店様

宮崎県T店様

栃木県T店様

兵庫県M店様

お店事例公開2店

新規客作りは顧客からの紹介のみ!

奈良県
A店様

新規客の作り方

A店は創業以来顧客不足で苦労した事がない。又、電気の困ったチラシや、チェーンチラシ、各種キャンペーンチラシ、エアコン祭りチラシ等で新規客作りをした事も一度もない。顧客からの紹介だけで新規客を作り続けている。

新規客作りへの紹介3条件と紹介お願い方法について

紹介3条件	要は	紹介お願い方法
1. いつも事前で車を正す事	家は 家電店のプロ3条件 と同じです	客先で仕事が終わって帰りがけ、何気なく近所の方やご親戚で電気の事でお困りの方がおられたら、「是非紹介をお願いします」と言って帰るのみ。
2. きちっとした仕事をすも事		
3. 笑顔をやめない事		

これを一年中続けており、新規客作りに時間をとられたり経費を使う事は一切なく、顧客数は450軒がベスト。今時点、年間30軒増やして30軒減らすことを心掛けているとのこと。

当店は売り込みは一切致しません!

宮崎県
T店様

●販売に対しての工夫や努力●

売り込みは一切しません!!

こちらからお客様のところに販売の営業をするのではなく、日々お付き合いのあるお客様から、家電やリフォームの相談を受けた時に、心を込めて正直にお客様に対応します。

売り込みがないのでお客様が安心して購入していただけます!



「当店ではお店から営業をかけることはありません。お客様からご相談があれば迅速に心を込めて対応します。地元では他店のような売り込みがないお店ということでお客様に安心してご利用いただいているようで紹介も多くなります。」とのこと。お客様が自然と買いたくなるお店を目指して日々頑張られています。

4月～販促・増販・増客応援ツール♪

豊富な販促チラシ・販促ツールはお店が自店の形態、方針に合わせ自由にチョイスします

エアコン・冷蔵庫買替応援キャンペーンチラシ

エアコンの困ったお任せ下さいチラシ

お家一軒お任せリフォーム特選品カタログ夏号

新規開拓用“お困り事解決します!”チラシ

エアコン選びワンポイントアドバイス

特選品カタログお試し利用実施中!

- ▶ カタログは毎月発行、各メーカー売れ筋商品が満載!
内容はWEBカタログ(下記QRコードもしくはアドレス)からご覧いただけます。
- ▶ 売価は量販店店頭価格調査に基づき表示!
- ▶ カタログ掲載品は品切れ無し保証で安心して販売可能!
- ▶ 掲載品販売時、商品及び販促品(記念品)の出荷も致します!
- ▶ お試しカタログには一切“アトム電器”の文言記載はありません!

お試しのご利用方法など詳しくはお気軽にお問い合わせください。

WEBカタログは
コチラから



<https://www.atom-denki.co.jp/hansoku.htm>

アトム押し販促ツール
「家電特選品カタログ」が
お試し利用できます。

**商品販売時
商品及び販促記念品の
出荷も可能!**

是非お試しください!

～社長会見学会・加盟説明会・相談会のご案内～

下記の日程で、社長会(FC会議)見学会・加盟説明会・相談会を開催いたします。
当日は社長会、加盟店の声を生で体感いただけます。ぜひご参加ください。



**見学
大歓迎!**

5月度 社長会(FC会議)見学会・加盟説明会

4/27(火)大阪 4/30(金)東京、仙台、金沢、静岡、福岡 5/1(土)広島

6月度 社長会(FC会議)見学会・加盟説明会

5/31(月)大阪 6/2(水)東京、仙台、金沢、広島、福岡 6/3(木)静岡

各会場ともPM1:00より社長会、PM4:30より説明会の予定です。

- ※新型コロナウイルス感染症感染拡大防止の観点から中止となる場合もございます。
- ※オンラインでの説明会も可能です。詳しくは店舗開発課までお問い合わせください。
- ※開催会場におきましては、新型コロナウイルス感染症感染防止対策を施しての開催となります。ご理解とご協力をお願いいたします。



絶えず進化する電器店のためのノウハウをあなたの目と耳でお確かめください!

お申込みは下記フリーダイヤル又はホームページから、開催日の1週間前までをお願いします。

営業スタッフご紹介

私たちが全国どこでも説明にお伺いします。
お気軽に御用命下さい!



中尾



角間



名原



吉田



アトム販促ツールセット
プレゼント!



代表 井坂博史

お申込みの方、
全員に差し上げます。

資料請求の方には「アトム販促ツールセット」を
もれなくプレゼント!

■アトムチェーン本部 〒583-0871 大阪府羽曳野市野々上4-6-5

☎ ホームページもご覧下さい **アトム電器** 検索

お問い合わせはこちら **0120-54-8419** FAX **0120-54-8448**