

料金後納

ゆうメール

アトムでんき チェーン本部

2021年
秋号

元気な街の電器屋チェーン
かわら版

皆さんこんにちは!

夏商戦も終わり、気候的にも気分的にもホッとする時期ですね。夏の疲れを癒すと同時に年末商戦に向けて仕込みをされていることと思います。しっかり英気を養っていただき年末商戦に向けて良いスタートを切っていただきたいです。新型コロナウイルス感染症に関しましては、ワクチン接種の進展に伴い各地に発令されていた緊急事態宣言や蔓延防止措置が9月30日で解除されるなど活動再開に向けて大きく動いています。皆様におかれましては、お客様に安心してお店をご利用いただけるよう引き続き感染防止対策を施されて元気よく活動いただければと願っています。さて、豪雨などの自然災害や新型コロナウイルスによる感染症の蔓延など様々な苦難の中にあって、直接お客様とつながりのある私たち地域のお店の果たす役割は高まっていると感じます。実際に地域のインフラを守るのが私たちの仕事だという自負をもってご商売されているお店も多くいらっしゃるのではないのでしょうか。気候変動、自然災害、少子高齢化、モノがあふれる豊かな時代等々私たちを取り巻く環境は大きく変化しています。当然お客様も私たちもそれらの影響を大きく受けています。その中で私たち事業者は存続・発展を目指して日々様々な苦勞と向き合いながら活動しています。今回のアトム会議では、私たちの事業活動の要となる営業の在り方について世の中の変化を俯瞰しつつ考える時間を共有しました。詳しくは中面をご覧ください。

アトムチェーン10月度FC会議(社長会)だより

10月度から大阪会場のみ対面会議再開、オンライン配信と併用で情報をお届けしています。

主な内容についてご紹介します。

主なプログラム

【製品研修会】

- パロマレンジフード・コンロ商品研修会
- コロナ暖房関連商品研修会
- ダイニチ暖房関連商品研修会

【情報・販促支援】

- 『自然体営業』実践のおススメ
売りに行く商売から買いに来てもらえる商売へ
- リフォーム研修会・各種施工手順資料のご案内
- お店事例紹介
- 年末販促の一括事前説明



商品研修会(対面・オンライン併用)



社長会(対面・オンライン併用)



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・運付先】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

会議議題ピックアップ!

少子高齢化社会、時代はモノからコトへ、それらを背景に選別消費の時代に入ったと言われて久しいですが、このコロナ禍と相まってお客様の選別消費行動が更に進んでいると感じます。その中で私たち地域店がその存在価値を発揮し、選ばれるお店になるためのヒントが、環境の変化、お客様の消費行動の変化、お店が現場で感じられる変化にたくさんあります。今回はそのような種々変化を受けて実際の営業の在り方にどう落とし込みできるか『自然体営業実践マニュアル』提案資料を基に考えてみました。

キーワードは「自然体営業」活動のヒントとして商品やサービスそのものを求めた時代から心の充足を求める時代へと変化している事への気付やお店目線ではなくお客様目線で商売を考えられるかということがあげられます。

ポイント キーワードは『自然体営業』

お店から売り込む商売からお客様が自然と買いに来てもらえる商売へ

商売の原理原則は、お客様の欲しいモノ(商品・サービス)を売れば売れるです。しかし、お客様の欲しいモノや買い物の仕方は時代によりどんどん変わります。物不足の時代ではモノそのものを手に入れることで欲求を満たしていましたが、時代がどんどん豊かになり物があふれるようになるとモノからコトへそしてコト+ココロの充足を求めよう変わってきました。アトムチェーンには贈客・増販マニュアルというお客様の作り方や売上の上げ方を解説した手引き書がありますが、これはもう40年以上前の物不足時代に作られました。日頃はお客様にしっかりサービスしここぞと言うときはしっかり売り込むというお店の都合を前に出した、いわゆるサービスの押し売りのような営業方法、言い換えれば損して得とれる的な手法が記載されています。しかし、現代の物あまり時代、ココロの充足を求め時代ではお店の都合を前に出すのではなくお客様主体のライフスタイルの応援、決してサービスの押し売りでない営業手法、言い換えれば損して徳とれる的な営業方法、すなわち自然とお客様から買いに来ていただける関係性を作ることが時代になつた営業の在り方ではないかと考えるようになり、このたびこれまでの増客・増販マニュアルから『自然体営業実践マニュアル』(B4/10ページ補足3ページ)と改め加盟店様へご案内しました。このことは地域店の営業手法として昔から言われてきたことではありますが、特に物質的豊かさに満たされた現代では、心の充足を求められる傾向がより強くなり、特に私たち地域店のお客様にそれが強く現れており、益々重要になっていると考えます。下記に自然体営業のベースとなる実践事例を一部簡単にご紹介します。

『自然体営業』のベースとなる実践事例



①お店の情報となるニュースレターと商品情報誌をセットにし毎月5日までに届け

【重要】それぞれのアクションに対してお客様からコールがあれば迅速に対応することは言うまでもありません。

※自然体営業実践マニュアルに関する資料をご希望の方は店舗運営課までお問い合わせください。

②購入ありがとうハガキを出し後にお礼の電話をかける

③保証切れ1カ月前にお知らせハガキを出し後にお知らせの電話をかける

④ご無沙汰客へ挨拶ハガキを出す



目指せ!選んで満足、選ばれて満足のお客様もお店も共に笑顔になれる商売

各お店様の活動事例を共有する中で、昨今の厳しい状況の中でもお店のアクションに対しお客様が笑顔で反応してくださり、改めてお客様とのつながりのありがたさを感じたという声が多くあげられています。同時に普段からお客様とのつながり絆作りに積極的に取り組まれているお店様ほどお客様の反応が大きくそのようなお客様を多くお持ちのお店様は、このような状況下でも安定した商売をされているということを改めて感じる事ができました。そのことから日々お客様とのつながり(絆)を強固にする活動が地域店の商売繁盛・持続につながるキーポイントになるのではないのでしょうか。このことを踏まえお客様とのつながりをさらに強固にするためにお店が提供できる価値は何なのか、なぜそれを提供するのかを明確にして、お客様へきちんとお伝えし、時流に合わせその価値の伝達や提供方法を多様化することでそれらをキャッチし共感されたお客様が集まってくる。そんな取り組みを続けることで選んで満足、選ばれて満足のお客様もお店も共に笑顔になれる商売ができる下地をしっかりと作っていただきたいと思えます。無理なく自然に売れるお店、ともに笑顔になれるお店、理想ではありますが、地域店にしかできない地域店本来の姿ではないのでしょうか。激変の時である今こそお店も変化しやすく、その変化をお客様も受け入れやすくなっている時期と言えます。皆さんも今のこの時期をチャンスと捉え、今一度商売を見つめ直し、維持すべきこと、変えるべきこと、新たに始めるべきことなどを「自然体営業」をキーワードに考えてみられてはどうでしょうか。自然体営業はあなたやあなたの周りをきっと笑顔で満たし商売の本質を体現できるものと考えます。

10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

♪年末謝恩キャンペーン大判チラシ♪

♪年末謝恩キャンペーンB2ポスター・照明まつりノボリ♪



ATMプロ 住設リフォームシミュレーター



住まいの設備・リフォーム
カタログ秋冬号



カタログに連動した
リフォーム見積支援システム



新規開拓用
"お困り事解決します!" チラシ



新規開拓用
"お店のカタログ"

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!

WEBカタログは
コチラから



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。

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

アトム一押し販促ツール
「家電特選品カタログ」が
お試し利用できます。

特選品カタログ
2024.5月

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!

12月度 社長会(FC会議)見学会・加盟説明会

11/30(火)大阪 12/2(木)仙台、静岡、福岡、金沢、広島 12/3(金)東京

1月度 社長会(FC会議)見学会・加盟説明会

1/8(土)大阪 1/12(水)東京、仙台、金沢、静岡、福岡 1/13(木)広島

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。



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!

お申込みは表面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

お申し込みの方、
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