

アトムでんき チェーン本部

2022年
春号

元気な街の電器屋チェーン
かわら版

コロナ禍3年目、ニューノーマルがすっかり定着する中でオミクロン株による感染が急拡大し、新たな局面を迎え感染拡大防止と活動推進の狭間でご苦労されていることと思います。また半導体不足や物流事情の悪化など様々な要因による品不足のためお客様のご要望にお応えすることができず大変辛い思いをされていることと心苦しいばかりです。弊社におきましても在庫の積み増しはもちろん、1台でも多くお届けできるよう日々奮闘しております。そのような中ではありますが、2021年度の黒物、白物主要製品の国内出荷実績がJEITA・JEMA等の各団体から出されています。黒物については全体で1兆3126億円前年比99%、薄型テレビ全体では台数で99%ですが、50V型以上では同110%の伸長、特に有機ELは同140%で大画面化、高級化が進んでいるようです。また白物についてはエアコン、冷蔵庫、洗濯機等

主要商品で2兆5215億円前年比99.4%、その中でやや不調であったエアコンが約937万台前年比95%となっていますが、それでも900万台超えの高水準を維持しています。また洗濯乾燥機に至っては金額で107%と伸長しています。従来は故障や不具合による買い替えが大きなニーズでしたがコロナ禍以降、より清潔・安全・健康・快適におうち時間を過ごしたいという意識の変化がニーズに大きく影響しているようです。壊れたから買い替える、古くなったからリフォームするということだけでなく、より清潔・安全・健康・快適におうち時間を過ごしたいそのために買い替える、リフォームするに変わってきておりメーカー各社もそのニーズに合わせた新製品を投入してきています。我々は家電にとどまらず水回りリフォームなどにも対応できる強みがあります。リフォーム市場も6兆円とも言われており、大変ありがたい業界にいるわけでこのような変化と強みを追い風にさらに前進していただきたいと思っております。

アトムチェーン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?

2月度のFC会議内容を抜粋して中面で紹介しています。ぜひご覧ください。

- ◎家電とリフォームの相乗効果について講演
- ◎家電修理・設置技術研修センター増設案内
- ◎ニュースレターコンテスト
- ◎キャンペーン進捗報告
- ◎お店事例(2店)公開
- ◎エアコン点検サービス活動のおすすめ
- ◎夏の大応援祭企画検討



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、お気軽にお問い合わせ下さい。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・還付先】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

社長会ピックアップ♪

👉家電とリフォームの相乗効果について講演会

～(株)濱野電化・リフォームはまの当社の歩んだ道～

市場の変化やお客様のニーズの変化から当チェーンにおきましても家電販売と水回り設備を中心としたリフォーム事業の親和性を訴え続けお客様へ取り組みの働きかけをしてきました。しかしながら積極的に取り組んでおられるお店もあれば、なかなか一步が踏み出せないお店もおられるというのが実情です。ぜひとも推進しお客様サービスの向上とお店の経営基盤の盤石化を実現してほしいという思いから当社会長の48年来の友人であり良き経営のライバルでもある(株)濱野電化・リフォームはまの濱野会長様をお招きし、家電販売一本からリフォーム事業を取り入れた両利きの経営へいかに転換されたのかその歩みのなかで培ってきた成功のセオリーや、考え方についてお話をいただきました。すでに取り組まれているお店様はその方向性が正しいことを、またまだのお店様はやらない手はないという気づきになったのではと思います。

- ・家電販売とリフォーム業の大きな違い
- ・家電店こそがリフォームに取組むべし
- ・日々起こる事象をリフォームの観点から見続けられる人
- ・使命感・生きがい・目標をもつ
- ・目からうろこの職人の探し方
- ・自社はどこまでやるのか決める
- ・他社との差別化



👉恒例ニュースレターコンテスト♪

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想いで商売しているのか、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スレターです。地域のお店はモノではなく人やその心でつながり、そのようなつながりに価値を認めるお客様を顧客とすることが商売繁盛の一步です。ニュースレター配布を通してそのようなお客様をしっかりと集めていただきたいと思います。また現代のスマホ社会ではブログなど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・判断材料になります。自店に合わないお客様が多いと感じられているお店は自店がどんなお店なのかという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ス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、お店を選んでほしいと思うお客様から選ばれるお店になってほしいと思います。

コンテスト応募作品を一部ご紹介します



地域家電店大繁盛の法則オンラインセミナー開催しました

顧客満足度UP! 繁盛店になってもらえる 売上UP!

地域家電店大繁盛の法則

1/26(水)オンラインセミナー 無料



少子高齢化、モノ余り成熟社会においてお客様の価値感が多様化する中で地域電器店がいかに量販店やネット販売店との差別化をはかり事業の存続ができるかを繁盛の法則1(売りに行かずして売るとは)と繁盛の法則2(外部の力、専門職の活用)という二つの視点からお話しさせていただきました。

- 繁盛の法則1 お客様とのつながり方を変える**
- お客様の価値観の多様化や買い物の仕方の変化によりかつての店側がお客様に売りに行く時代からお客様側から店に買いに来ていただける関係性を作る時代と変化しています。ターゲットとするお客様像がより明確になり地域店が大変商売しやすい時代となりました。
- 繁盛の法則2 専門職の力を利用する**
- お店はお店にしかできないお客様との関係づくりに専念し、自店1店では難しい仕入・販促・情報に関する業務は専門職の力を利用するのがベストです。
- 仕入=国内主要メーカーの売れ筋定番商品が安く、安定提供可能
 - 販促=お客様に買っていただくための多種多様なツールを準備
 - 情報=家電経営に必要な情報を日々提供

3月～販促・増販・営業応援ツール♪

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

ワンコインエアコン点検サービスチラシ
エアコン点検サービスカルデ

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年5月号

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・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・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!

4月度 社長会(FC会議)見学会・加盟説明会

3/29(火)大阪 3/30(水)静岡 3/31(木)東京、福岡、金沢、広島 4/1(金)仙台

5月度 社長会(FC会議)見学会・加盟説明会

4/25(月)大阪 4/26(火)金沢 4/27(水)東京、静岡、広島、福岡 4/28(木)仙台

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