

# アトムチェーン家電販売参入セミナー

WEB  
開催

家電販売をプラス、顧客満足度UP! 売上UP!

13:00~13:50	家電販売プラスのメリット説明
13:50~14:20	東村山店 漆原 信介様
14:20~14:30	個別相談会 (自由参加)

## プロフィール



株式会社アトムチェーン本部

井坂 博史



アトム 東村山店  
社長

漆原 信介 様

参加費無料

下記の受講申込用紙をFAXして頂くか、WEBからお申込み下さい。

受講申込用紙 FAX:0120-54-8448



WEBからの申込み  
お問合せはコチラ

20名様  
限定

ご希望の項目にチェック☑を入れてください。

申込締切 1月10日

1月20日(金)のオンライン無料セミナーに参加  資料のみ請求

※ 参加申し込みいただいた方に開催URLをお送りします。

※ 受講希望者多数の場合は別日で調整させていただく場合がございます。

フリガナ		フリガナ	
貴社名	必須	参加者名	必須
ご住所	必須	〒	
電話番号	TEL	FAX	
*当日連絡がとれる番号をどちらか必ずご記入下さい*		携帯	メールアドレス
	必須		必須



株式会社アトムチェーン本部 セミナー係 ☎ 0120-54-8419

〒583-0871 大阪府羽曳野市野々上4-6-5

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



# 繁盛店への道しるべ



## 新聞販売店に家電販売をプラス

- ◎ 新聞販売業の読者 = 高齢者中心 = 地域電器の顧客  
く計り知れない相乗効果
- ◎ チラシを安価でまけるので圧倒的に有利

## 1/20(金) オンラインセミナー開催

家電販売プラスの参入セミナー!

20名様限定  
参加無料

残るのは **変化し続ける** 会社だ

新聞販売業は顧客名簿があるから成功しやすい

## 実体験発表!!

新聞販売に家電販売をプラスすれば相乗効果が図れる。  
取付、設置工事は本部研修があるから安心。



アトム 東村山店  
社長 漆原信介様

- ① 加盟のいきさつ(直感この話は乗るべきだ)
- ② 加盟後の動き(軌道にのった家電事業)  
理由は家電販売による増顧客。
- ③ 更に粗利率も大幅UP。

当店が毎日使っているアトムノウハウ

- ① 仕入: 他を圧倒する家電品の安い仕入価格。
- ② 販促: 絶対売れる年間数百種のチラシ、カタログ、他、販促品
- ③ 情報: 毎日届く本部WEB情報  
月1回届くメーカー情報、業界情報、成功店事例

### 参加方法

オンライン会議システム【zoom】にて開催

\*受講にはパソコン、スマホが必要です

\*初めてzoomをご利用される場合には、アプリの事前インストールが必要になります

### 主催

株式会社アトムチェーン本部 ☎ 0120-54-8419



# 新聞販売店に家電販売をプラス、売上大幅



成功理由は、1. 新聞販売店の長所利用 + 2. アトム本部の徹底応援

## 1. 新聞販売店の長所利用

### 1-1 根本的な成功理由は顧客層の一致

◆ **新聞店のお客様**：高齢者がメイン  
**町の電器店のお客様**：高齢者がメイン } 同じお客様

今、高齢者は町の電器店に飢えている。新聞をとっている人に笑顔、技術、スピードがモットウの町の電器店ですと宣伝すると飛びついてくれる。



### ◆ 今、もっている顧客名簿が即利用できる

スタート時点新聞の顧客5,000軒の内2,000軒が何らかの家電製品を買ってくれた。更に今時点新聞をとってくれている人の90%はここで家電を売っている事を知っている

スタート時、新聞顧客が買ってくれた



※両利きの経営（1社で2つ以上の仕事をする事）は顧客層を合わせる事が第一条件（新聞業は地域密着業、町の電器店も地域密着業）相乗効果大きい

### 1-2 チラシが安く撒ける(新聞店の特権)

商売の基本は自店の長所や販売したい商品をどんどん宣伝する事です。チラシが安く撒ける事は家電販売業にとっては絶対必要な条件です。

どんな事業でも自分の一番強い武器で戦うのがよい。



※私の一番の武器は安くチラシが打てること

### 1-3 新聞代集金時家電が売れる



### 1-4 引越し情報がいち早く入る

◆ エアコン・AV機器の移動は専門技術が必要なので高い粗利額が確保できる  
 ◆ 新しく大量の電化製品を買って頂ける



## 2. アトム本部の徹底応援

### 2-1 徹底した技術研修、日常業務研修

- ◆ 本部研修センター 修理・工事・家電知識研修
- ◆ 天理（奈良県）研修センター 修理・工事研修
- ◆ アトム全国881店の内の1店で実施 家電小売業に必要な日常業務の全てをその店の店長から研修を受ける



### 2-2 安い仕入

**利は元にある** これは商売の格言です。

商売成功の第一条件は安い仕入です。アトムチェーンでは全国881店が結束し、大量一括仕入をする事で大変安く商品が入荷します。更に全商品単品仕入、返品自由、在庫負担ナシです。



### 2-3 絶対売れる販促物を多数準備します

商品を安く仕入する事は重要な事です。しかしいくら安く仕入れしても売れる為のツールがないと売れません。売れる為にはプロが作った絶対売れる販促ツールが必要です。アトムチェーンではこんな販促ツールを年間何百種類も提供し販売の応援をしています。

これがあると売りやすい



### 2-4 家電店経営に必要な全ての情報を提供します

- ◆ 各メーカーの新製品情報
- ◆ 各メーカーの技術研修情報
- ◆ その時々々の量販店の売価情報
- ◆ 発注商品の入荷日情報
- ◆ 各種販促ツールのご案内
- ◆ 各種キャンペーンの進行状況



※毎日変化する情報は本部無償貸与のタブレットに流れてきます。

## アトムチェーン概要

### ◎ 売れるアトムチェーンの3大ノウハウ

#### ① 仕入 利は元にある 他店に絶対負けない仕入価格

大手家電メーカー5社の売れ筋商品がとにかく安い！（平均粗利率32%）

安い！これなら売れる



#### ② 販売促進策 チラシ・カタログ・販促ツール 充実

大手家電メーカーの売れ筋商品が全28Pのパンフレットに満載  
 本業の顧客台帳をフル活用して顧客満足度UP！  
 本日より即売上UP！！

#### ③ 情報

- ① 売れる為の情報は毎日アトム本部からWebを通じて受信（専用タブレットの貸与もあります）
- ② 全国7カ所で月1回の情報会議も開催

よし！この情報を使ってみよう！



### ◎ 修理、工事、販売の研修はお任せ

- ① 本部（大阪府）研修センター 修理、工事研修
  - ② 天理（奈良県）研修センター 修理、工事研修
  - ③ 加盟店実務研修（実際に家電品を売っているアトム加盟店で家電店業務の全てを見て頂きます）
- ※ 上記①②③の研修で家電が苦手な人でもアトムの店として早速スタートして頂けます。



### 加盟必要経費

不要

- 1. 加盟金 不要（0円）
- 2. 店舗 不要（0円） 現在の事務所と共用可
- 3. 在庫 不要（0円） 商品販売後の仕入可能

必要

- 4. 保証金 30万円（退会時即返金）
- 5. 研修費

1. 本部研修センター	8万円+税金	10日間
2. 天理研修センター	20万円+税金	14日間合宿
3. アトム加盟店での実務研修	10万円+税金	40日間

※合計38万円+税金+宿泊・食事費+交通費が必要です

6. 他、軽トラック、家電工具（約30万円）がない場合は必要です

◆ 毎月のロイヤリティ 1ヶ月間の仕入の2%（但し最低5万円）税込です。

### ◆ 家電店成功条件 下記2点です。

- ① 家電担当者には新聞販売業の勤務年数が長く（十年以上希望）かつ社長が一番信用できる人をあててください。
- ② アトムの研修左記1、2、3のすべてを受けて頂き特に家電技術を徹底的に勉強してからスタートしてください。

※アトムの研修左記、①②の条件を守って頂ければほぼ100%成功します。（前例により証明）