

報道関係各位
プレスリリース

2010年7月1日
株式会社 ジー・エフ

オール電化・太陽光発電システム販売事業者向け
営業の基本教育DVD全9巻セット
『もっと会える！もっと売れる！ オール電化・太陽光 営業の教科書』
発売のお知らせ

テレマーケティングシステムの開発並びに同システムを活用した市場調査・販売促進サービスを提供しております株式会社ジー・エフ(本社:東京都文京区、代表取締役社長:岡田博之、以下当社)は、市場成長にともない販売事業者の増加している「住宅用オール電化・太陽光発電システム」の営業基本教育ソフトを、7月1日に販売開始いたします。

■発売の背景■

住宅用太陽光発電システムの市場規模は、2009年度1,873億円(見込み)から2015年度には7,007億円に成長すると予測されております。また、ヒートポンプ式給湯器(エコキュート)や家庭用燃料電池(エネファーム)など太陽光発電システムと組み合わせて販売されているオール電化の累計設置実績は2008年度に世帯普及率6%を超え、エコキュートは2008年度50万台から2011年度には77万台に、エネファームは2009年度6,000台から2015年度7万8,000台に市場規模が成長すると予測されております。(いずれも矢野経済研究所2,009年9月公表調査レポートより)

当社は、自動テレマーケティングシステム(アウトバウンドIVR:Interactive Voice Response 音声応答システム)の開発販売ならびに同システムを活用した市場調査・世論調査サービス、シニア世代(高齢者)を対象とした市場調査サービスを提供して参りました。

当社のお客様におきまして、市場成長により参入が増えている「オール電化・太陽光発電システム販売事業者」からの、販売見込み世帯調査のテレマーケティング需要が増加しております。

一般的にオール電化・太陽光発電システムのメーカーの販売事業者に対する支援業務は、製品知識・技術教育が中心となっており、見込み客の発掘方法から、アポイントのとり方、クロージングの進め方などの営業の基本スキルの習得・向上は個々の販売事業者に任されております。

しかし、多くの販売事業者は中小規模の会社であり、必ずしも十分な営業ノウハウを有していないことから、当社に対するテレマーケティング業務と営業教育研修の相談案件が増加しております。

この度発売する『オール電化・太陽光 営業の教科書』DVD全9巻は、集客、プレゼンテーション、成約にいたるまで、オール電化・太陽光の営業に必要な要素がすべて網羅されています。また、営業シーンに応じた解説や、場面に応じたマル秘トーク・実践テクニックが満載です。

新規参入等で営業経験の少ない会社や、新人営業マンでもこの DVD を見れば受注できるように実践的な内容になっています。

■ 商品概要

1巻 営業プロセスと営業活動の基本 スタートアップ編

- ・オール電化・太陽光の営業で見直すべき2つのプロセス
- ・お客様は2種類・・・それぞれに対するアプローチ手法

2巻 どんどん見込み客に会おう！電話編

- ・これを言うととれるものも取れない！アポ取りの4大禁句！
- ・申し込みにつながるアポの取り方ーこんな言い方をしてみよう

3巻 どんどん見込み客に会おう！訪問編

- ・インターフォンごしのコミュニケーション絶対ルール
- ・最初の訪問でこれだけはやっておこうー2つのやるべきこと

4巻 もっとたくさん見込み客を集めよう！集客編

- ・絶対成功マーケティングー3つの手法の長所と短所
- ・吉野式、電話による新規見込み客開拓術ー2つのステップ

5巻 成功する商品説明・金額説明の話し方

- ・人の心を動かす営業術ー3つの正しい考え方
- ・売れる営業はこれを語って受注につなげる！

6巻 申込をいただく話し方 クロージング編

- ・欲しがらせて仕事半分！クロージングでの話し方
- ・お客様は申し込みを躊躇する5つの要素

7巻 ショールーム営業成功の秘訣 ショールーム営業1

- ・ショールームでの顧客対応、5つの間違った考え方
- ・できる営業、できない営業の大きな違い

8巻 成約につながるショールームでの即アポ ショールーム営業2

- ・ショールーム営業でアポをとるための7つのステップ
- ・こうすれば上手いく、接客トーク

9巻 オール電化&IH体験会での接客 ショールーム営業3

- ・こうすれば体験会は上手いく、成功に導く7つのステップ
- ・通りがかった人を、体験会に呼び込むマル秘トーク

監修・出演は、マーケティング・サポート・コンサルティング株式会社、代表取締役社長の吉野真由美氏です。吉野氏は、営業コンサルタントとして数多くの著書を発表しておられ、その理論や手法はメディアでも多数取り上げられています。又、大手電力会社等からオール電化・太陽光販売の営業について研修や講演をされています。

■ 販売価格

販売価格－189,000 円

■ 第1巻&第2巻を特別販売

DVD発売キャンペーンとして、第1巻「営業プロセスと営業活動の基本 スタートアップ編」と第2巻「どんどん見込み客に会おう！電話編」をセットで、5,250 円で販売いたします。

お申し込みはこちらから

<http://www.gf-net.co.jp/products/support/>

■ オプション

本DVDをお買い求めいただいた企業には、イベント集客や、見込み客のリスト化に役立つ弊社テレマーケティングサービスを特別価格にてご提供いたします。

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社ジー・エフ 営業企画 中村

E-mail:nakamura@gf-net.co.jp

TEL:03-5978-2261

<会社概要>

会社名:株式会社ジー・エフ

代表者名:岡田博之

所在地:東京都文京区大塚 3-20-1

URL:http://www.gf-net.co.jp

事業内容:全自動テレマーケティングシステムの開発・販売

全自動テレマーケティングシステムによるマーケティング代行
