

ガス事業者様向け 事例ご紹介セミナー

他業界から学ぶ オーナー開拓の取り組み方

エネルギー自由化時代を迎え、ガス事業者様を取り巻く事業環境は益々激しく変化しております。そのような市況の中、この機会を絶好の飛躍のチャンスと捉え、総合エネルギー事業者として変革を続け、事業の持続的発展を目指しておられるガス事業者様に向けて、少しでも御参考になればと思い『オーナー開拓』をキーワードとして事例をご紹介するセミナーを企画いたしました。ぜひとも、明日の経営に向けたヒントとして頂ければ幸いです。

株式会社カナデンプレイン 代表取締役社長 吉田 仁



■基調講演：他業界から学ぶオーナー開拓

- ・顧客が減る時代だからこそ顧客を増やす
- ・顧客が減るなら顧客を溜める「ダム式営業」
- ・ひたすら頑張るか、顧客をだますか、魔法をかけるか？
- ・住宅メーカーA社の場合
- ・新規開拓はリストづくりと仮説づくりから
- ・駐車場運営会社B社の場合 他
- ・諜報力を高めて情報戦に勝て

株式会社NIコンサルティング 常務取締役 東海林 一正 氏 (中小企業診断士)

上智大学法学部を卒業後、NIコンサルティングに入社。新規開拓営業、コンサルティング、研修講師の傍ら、経営企画、採用、マーケティングなど様々な業務に従事し、2007年5月に取締役就任。2017年4月より現職。

■オーナー、物件投資のためのリース活用 (万が一の備え)

T&Dリース株式会社 梶谷 英介 氏

■LPガス会社におけるオーナー管理と投資物件管理

- ・オーナー、物件、部屋を串刺しで管理することで重要先をケアする (守る) 取り組み
- ・投資判断および評価、そして万が一の物件精算に備えて準備されている事例

株式会社カナデンプレイン 経営支援システム部 次長 原 秀幸 (ITコーディネータ)

日時：平成29年9月5日 (火) 14時～17時 (13時半より受付開始)
※セミナー後に情報交換懇親会の開催を予定しております。(17時半～19時)

参加費：無料

会場：株式会社NIコンサルティング 本社セミナールーム
東京都港区港南2-16-1 品川イーストワンタワー19F
(JR品川駅港南口より徒歩2分)

主催：株式会社カナデンプレイン

※事前の参加お申し込みをお願いいたします。

※参加希望者多数の場合には抽選とさせていただきます。あらかじめご了承ください。

お問合せ：担当：川崎、秋吉 TEL: 03-3433-5101 info@kanadenbrain.co.jp

または御社担当営業までお願いいたします。

発行日：2017-07-18