

料金公開・付加価値サービスで、予想される競争激化に悩む経営者・幹部のための**緊急出版**

「自由化・透明化時代を勝ち抜く LPガス料金と付加サービス戦略！」

～地域環境、企業規模などタイプ別の料金公開と透明化で、
顧客の信頼を得て差別化する料金体系とサービス戦略読本～

本書のねらい

セミナー参加者当日配布
11月中旬発送予定

- 電力・都市ガス自由化の動向とLPガス業界へ波及予測を知り、対策を検討する
- LPガスを囲む経営環境の変化の地域別データや予測を知り対策を検討する
- 電力・都市ガス会社のサービスと顧客囲い込み活動の状況を知り参考にする
- 同業他社の事例に学び、地域・規模・競争環境などに応じた料金とサービス戦略のあり方を考える
- 激化する透明化時代の中での競争を勝ち抜くLPガス料金のあり方を提示する
- 「顧客満足」の大きな要素「付加価値サービス」を、企業の事例を参考に検討する

本書の特徴と概要

- LPガス料金を料金タイプや市場環境、規模に合わせて検討すべき方向や戦略・活動を事例や具体例を挙げて、料金公開・透明化への対応策をご提案しています。
- 規模・市場環境に応じたLPガス料金と付加サービスによる顧客満足を図る方法と自社の取るべき戦略について、判り易く解説し示唆しています。
- 自社の状況に応じた料金体系・サービスの取るべき方向性が判るチャートやチェックシート、エクセルのシミュレーションシートなどを提供します。
- 電力・都市ガス自由化に関する最新のデータや資料を社内研修や販売店への説明資料として使えるグラフ・データ・ツール・エクセルシートでご提供します。
- LPガスを囲む経営環境の変化の地域別データも、各県、各市町村、ブロック別などのデータを提供します。(モニター料金推移、人口予測、世帯数予測など)
- 電力・都市ガス会社のサービスや顧客囲い込みのHPなどのデータ・資料を、本書と資料CD-ROMで集計し、一覧表に整理して提供します。



マーケティングデザインシステム株式会社

本書のページ構成

現在作成中のため、多少変更する場合があります。最新データ資料及びエクセルシートなどは、CD-ROMに収録し提供します。本文もPDFデータで提供致しますので、社内勉強会や販売店等への勉強会用配布資料として活用できます。

1. 自由化の動向がLPガス業界に大変革を迫る

- (1) 新聞論調で侮るな！電力と都市ガスの自由化の動向と今後の動き
電力自由化動向の電力会社月別推移、獲得会社別の最新データ・グラフと予測
- (2) 自由化が消費者を変えて、エネルギー業界に大変革を迫る！
自由化の影響を図示、電力・都市ガス相関図など最新記事やデータと情報を収録
- (3) 自自由化から派生した透明化がLPガス業界を変える
石油流通WGの答申要旨をPowerPointデータで収録、透明化の業界への影響を予測しまとめ収録
- (4) LPガス市場は、このままでは縮小の一途!!わずか10年で20%以上減る予測だ
2025年地域別のエネルギーストック住宅予測データから10年後に全国平均で20%以上減る恐怖の予測!収録!
オール電化が急速に復権し、10年後までにオール電化が1.5倍に増加するエリア別予測(西日本は40%前後に!)
- (5) 賃貸住宅の空き室増加がLPガス業界に大打撃を与え、賃貸獲得が未来を危うくする!?
県別・市町村別空き室率データ、予測データなどから収益減少シミュレーションシート
- (6) 高い賃貸住宅料金の、新築予備軍を軽視した報いが到来する

2. それでも大きな夢があるエネルギーと住関連サービス事業だ

- (1) リフォーム、家電、暮らしのサービス事業の獲得を目指す我々には夢がある！
住宅設備機器、家電製品の市場規模データ、自社世帯当たり需要シミュレーションをエクセルで収録
- (2) さらに「LPガス事業者だから」の優位性が山ほどある！
優位性を活かすアプローチ方法とその実践ツールを収録
- (3) 問題は経営者と社員の意識と行動の大転換だ!!大転換を図るため〇〇を変えよう!

3. 縮小し信頼のないLPガス業界から抜け出そう!

- (1) 消費者の信頼は地に落ちている!?あなたの会社の信頼度を客観的にチェックしよう!
★お客様の信頼度チェックシートで診断しよう!!～器具買替率で判る信頼度、お客様から相談が来ますか?～
- (2) あなたの会社だけでも信頼回復を図ろう!
回復の可能性をチェックシートで診断しよう(信頼度回復可能性チェックシート使用)
- (3) 新しいお客様を増やすことが出来なければ、危機から脱出はできない!
LPガス顧客数に固執する時代は終わった!でもガス顧客は増やさないと本質的な危機は脱出できない!
- (4) あなたの会社は急速な市場縮小から抜け出せますか?

4. 抜け出すための「料金とサービス戦略」とそのあり方とは

- (1) 料金が安くてサービスが良いのが当たり前前の時代に対応しよう!
料金とサービスの相関シートから、自社の立ち位置・方針を決定して取り組む
- (2) 選ばれるための透明で収益を維持するためのLPガス料金体系を設定する
公開し選ばれる料金へ原料費調整、集合料金、給湯・暖房などの料金のあり方
選ばれる視点で、規模・市場・顧客サービス連携した料金体系の設定方法
- (3) 設定した料金体系へ集約化し、PRして需要創造を図ろう
現在の料金を集約化し顧客への認知とアピールで需要創造を図ろう
- (4) 自社の特徴を生かした付加価値サービス戦略を策定して攻めに転じよう!
あなたの会社の特徴を活かしたお客様の満足度を高めるサービスを設定しよう
- (5) 経営環境タイプ、地域、規模別の戦略とは
タイプ別の戦略は、未来目指す夢が違う!お客様もタイプ別に求めるものが違う!
- (6) 自社に合った最適公倍数のビジネスモデルを構築しよう!

【本書の体裁】
A4版100頁
白黒印刷ですが、
付属CD-ROM
にPDFデータで
テキスト収録。
カラーで印刷可能

【事例研究】

- (1) 小さくとも安くてサービスに優れた事例 「割安な料金で大手から獲得」「寒冷地でオールガス」
- (2) 3～8千件規模の事例紹介 ～リフォームと顧客囲い込みサービス・多角化戦略～
- (3) 大規模1万件以上の企業の取組み事例に学ぶ 「しくみ・システム」で顧客の信頼と販売成果向上!

【参考資料】 需要促進料金の設定とLPガス料金の考察(栗原 啓氏著)

～お申込み用紙 ※11月8日9日11日セミナー参加者はテキストとして各1冊提供、申込み不要～

「自由化・透明化時代を勝ち抜く LPガス料金とサービス戦略」(CD-ROM付) (11月中旬発送予定)		価格(税別)	お申込数
		8,000円(税別)	冊
お名前		TEL	
お役職名		お名前	
ご住所	〒		

※お申込みの方には、本に請求書を同封しお送り致します。(送料2冊まで360円別)

お申込み先：マーケティングデザインシステム株式会社 電話 03-3865-1338

お申込み FAX 03-6850-7117