# 「自由化・透明化を勝ち抜くLPガス料金とサービス戦略」講演のご案内

## １．講演・研修のねらい

① 電力・都市ガス自由化によるガス・電力業界やＬＰガス業界の最新動向を知り、電力・他ガス会社等との対応を多く事例から学び販売店や社内幹部・社員で危機感を共有します。
② 消費者意識や経営環境の大きな変化が予測される中で、勝ち抜く会社としての取るべきＬＰガス料金やサービス戦略や活動とその方法を具体的にご提案します。
③ 情報と知識を共有し、ＬＰガス料金とサービスの戦略を検討し、取るべき料金やサービス戦略のあり方を、事例を紹介しながらご提案します。
④ 明日から取り組むべき、優良顧客の囲い込み活動、転換リスクの高い顧客の防衛、ガス機器販売活動や粗利倍増などを具体的な活動や実践するツールと共にご提案します。

## ２．開催方法及び概要

１. 参加対象　①傘下販売店、協会の場合　：店主・幹部・社員対象の講演
　　②社内経営幹部対象の場合　：経営幹部・管理職
　　③社員研修の場合　　社員（事務担当も含む場合も可）
２. 時間　　９０分～３時間希望
　　対象やご要望に応じて、内容は臨機応変に対応します
３. 資料　　地域の事情(電力・都市ガス)に応じた情報を整理したテキストを提供します
　　ＰＤＦデータで送付します。貴社にて、印刷をお願いします。(３０頁以上)
４. １８万円(交通費・宿泊費・消費税等別、県協会・支部会等業界団体の場合はご相談下さい)

## ３．カリキュラム案

| 実施内容案 | 備　考 |
|---|---|
| タイトル「自由化・透明化を勝ち抜く LP ガス料金とサービス戦略」<br><br>1. 自由化の動向が LP ガス業界に大変革を迫る<br>2. 大きな夢と未来があるエネルギーと住関連サービスだ<br>3. 縮小し信頼のない LP ガス業界から抜け出そう！<br>4. 抜け出す「料金とサービス戦略」とそのあり方とは<br>（1）　安くサービスが良いのが当たり前の時代に対応する！<br>（2）　選ばれるため透明で収益を維持する料金体系の設定<br>（3）　設定した料金体系へ集約化し、需要創造を図ろう<br>（4）　特徴を生かした付加価値サービス戦略で攻めよう<br>（5）　あなたの会社の経営環境タイプ、地域、規模別の戦略とは<br>（6）　自社の最適公倍数のビジネスモデルを構築しよう！<br>5.規模とタイプに応じた事例の紹介 | データ提供<br>最新競合エネルギーとＬＰガス料金、住宅等のデータ・資料を提供<br><br>規模別の事例紹介 |

※時間・内容は、たたき台です。ご要望に合わせて実施します。ご指示ください。

**お問い合わせ　hiroshi@mdys. co. jp　へメールでお願いします**
**その他の研修・講演も気軽にご相談ください。メールで資料お送りします。**