

九州コラボセミナー

■日時：平成29年11月30日(木) 13:30～16:50

■場所：福岡県自治会館 大会議室（福岡市博多区千代4丁目1番27号）

■講演：① 越後天然ガスのマーケティング戦略

～お客さまのファン化に向けた取り組み～

講師：越後天然ガス㈱ 総合企画部総合企画グループ

マネージャー 高橋 吉彦 様

② 自由化対策～顧客接点の重要性～

講師：㈱リロクラブ 営業推進ユニット 営業第1グループ

マネージャー 池田 涼 様

③ 集中監視システムを活用した、高齢者・弱者支援

講師：松江ガス供給㈱ 供給常務 曾田 悟 様

■主催：九州コラボ

■出席：97名

冒頭、藤本会長は挨拶の中で、「ガス全面自由化が始まり、新規小売事業者の参入のみならず、近年鈍化していたオール電化の九州管内100万戸突破キャンペーンを目指したキャンペーンが展開される今、お客さまをどのように守っていかなければならないか、我々が何をしなければならぬかを考えるヒントにして頂きたい。」と呼び掛けました。





① 越後天然ガスのマーケティング戦略～お客さまのファン化に向けた取り組み～

講師：越後天然ガス(株) 総合企画部総合企画グループ マネージャー 高橋 吉彦 様

越後天然ガスのファンづくりに向けて、ブランド価値を向上させるために、お客さまとの接触頻度・接触範囲・接触の質を柱に戦略を構築されたプロセスをご説明頂きました。具体的な取り組みとして、地域のレストランを紹介するWEBマガジン「COCOMO」。SRの活性化のための「えちてんマルシェ」や「お見合いパーティー」などの他業種とのコラボイベント。LINEでの情報配信など、「戦略を持って」「地域の優位性を活かした」「お客さま目線のマーケティング」について具体的にお話し頂きました。



② 自由化対策～顧客接点の重要性～

講師：(株)リロクラブ 営業推進ユニット 営業第1グループ

マネージャー 池田 涼 様

自由化対策の1つとしての施策として、2016年の電力自由化をきっかけに、エネルギー業界も取り組み始めており、全国20万ヶ所のメニューの優待を提携企業のお客さまが受けとれるサービスであることをご紹介頂きました。優待サービスの他にも「24時間365日駆け付けサービス」や「ガス機器延長保証サービス」、「クーポンギフト」などをホームページや会報誌などを活用し展開していくことで、顧客離脱防止につなげていくという流れの説明があった。



③ 集中監視システムを活用した、高齢者・弱者支援

講師：松江ガス供給(株) 供給常務 曾田 悟 様

少子高齢化の今、「地域に安全と安心の絆を」という考えから取組まれているパーソナルセキュリティシステム「SH24」を別会社で運営されていることをご紹介します。火災警報機と非常用ボタンのほか、冷蔵庫開閉センサーサービス、家族へのメールサービスなど選べるオプションで運営されており、ALSOKとの連携で公営住宅や行政とのタイアップとして助成事業になる地域もあるとのこと。ガス事業者がこれまで悩んできた、お客さまのお悩み事を「高齢者」をキーワードに開発したとお話し頂きました。

以 上