



「ビジネス塾」1期生が9店でスタート

「価格が問題ではなくなるのが目からウロコ」

本誌主催の「オール電化&太陽光ビジネス塾」がいよいよスタートした。1期生には南は熊本県阿蘇郡、北は福島県会津若松市から家電店9店が参加。さっそく6月9日-11日、第1回の2泊3日の泊り込み研修がエコキュートメーカーの研修所で行われた。講師は本誌の連載でもおなじみのサンユウの倉田豊治専務である。

1日目は客づくり(新規、固定客含む)や宣伝、広告、DMなどの豊富な具体例もさることながら、お客との信頼関係をどのようにして構築すればいいのかを徹底して学んだ。地域密着で価格に依存しないビジネスを展開するには欠かせないポイントだからだ。

初日は午後1時-8時までの集中講義で、内容も深く途中で休憩を入れながらのハードな講義だったが、塾生は終了後も「もっとここを教えて欲しい」などと意欲的だった。

2日目はエコキュートとIHクッキングヒーター、床暖房システムの商品知識と試運転を含む施工研修が行われた。太陽光発電システムは仕組みや商品知識、施工・見積もりに関する基礎知識を座学ベースで学んだ。

「続ける」ために同期の絆

この日は午前9時-午後5時までで、その後は

懇親会を開催した。本塾の目的は「オール電化ビジネスのプロを1店でも多く育成する」というものだが、一緒に学ぶ店同士が交流を深めてノウハウを共有するグループを作ってもらいたいという狙いもある。

実際にある塾生は「いつも中途半端で、売り上げがすぐに上がらないと続かないので、自分を変えたいと思って参加した。心強い倉田さんと仲間ができたので、最初は続ける努力を意識して、そして無意識にできるようになっていきたい」と語っている。

最後の3日目は午前9時-午後5時までで、これまでの復習とチラシや看板の作り方やクロージング手法について学んだ。そして最後に各自の課題に取り組むことを宿題として、次回、7月21日に再び集まる。

第2回-6回目は毎月1日、東京・品川の会議室に集まって、1カ月間に取り組んだ成果や課題を踏まえてワークスタイルの実践を積んでいく。

第1回研修が終了した後、1期生からさっそく講義で学んだことを試したという報告が上がった。オール電化ではないが、薄型テレビのインチアップに成功したという。この塾生は研修で「価格が問題ではなくなるというのが目からウロコだった」と語っていた。



▲1期生は9店でスタート



▲膨大なテキストを片手に真剣に耳を傾ける塾生たち