

自社顧客様への＜太陽光発電/蓄電池＞提案について



太陽光発電・蓄電池などの自社販売について

- ① 営業人員のスキルがない（専門知識が必要）
- ② 社員教育を行う上で時間・コストを要する
- ③ 業務負担が増える・確実な利益が見通せない

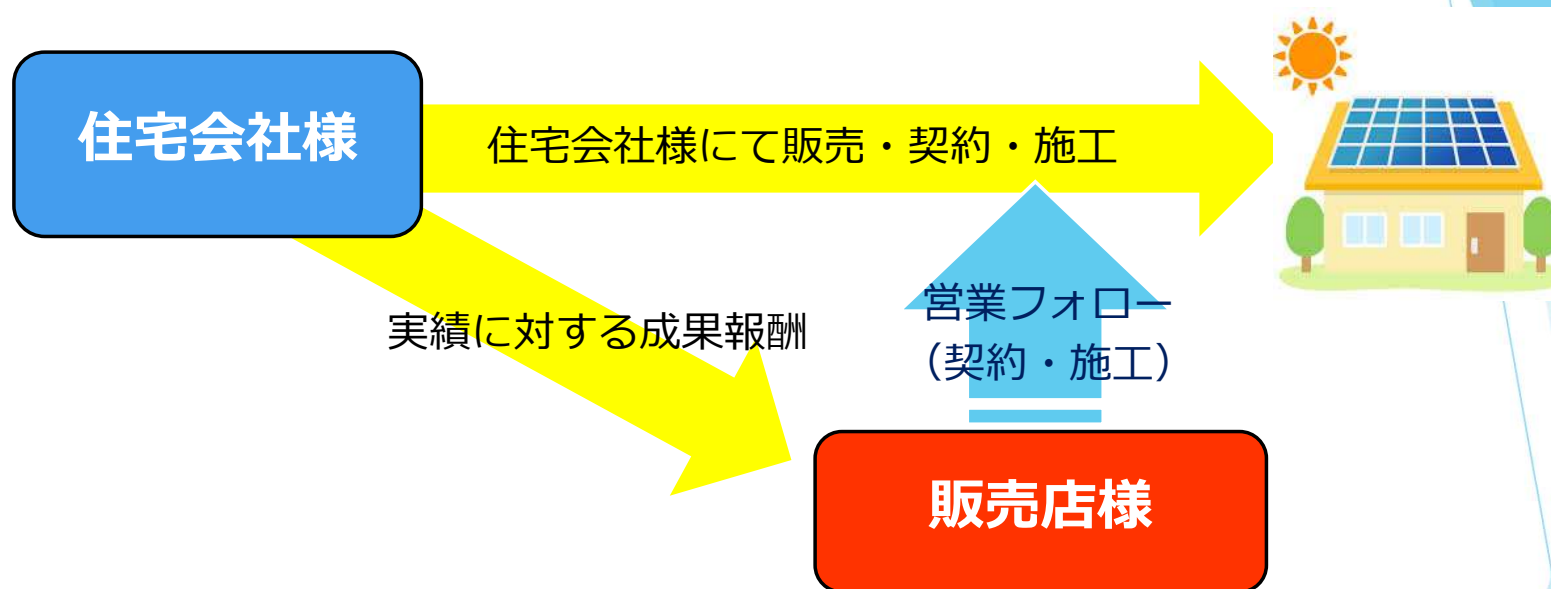
自社顧客様への＜太陽光発電/蓄電池＞代理販売について



太陽光発電・蓄電池等の代理販売について

- ① 自社社員の労力や業務負担なし
- ② 商談の成約率が高い
- ③ 売上利益が見込める

代理販売パターン①



メリット : ① 売上・利益が上がる
② 成果報酬のためリスクは少ない

デメリット : ① 専門知識と提案スキルの不足
② 成約率の低さ・キャンセル数の増加
③ 自社の業務手間が発生（営業～業務～施工）
④ 費用と時間を要する

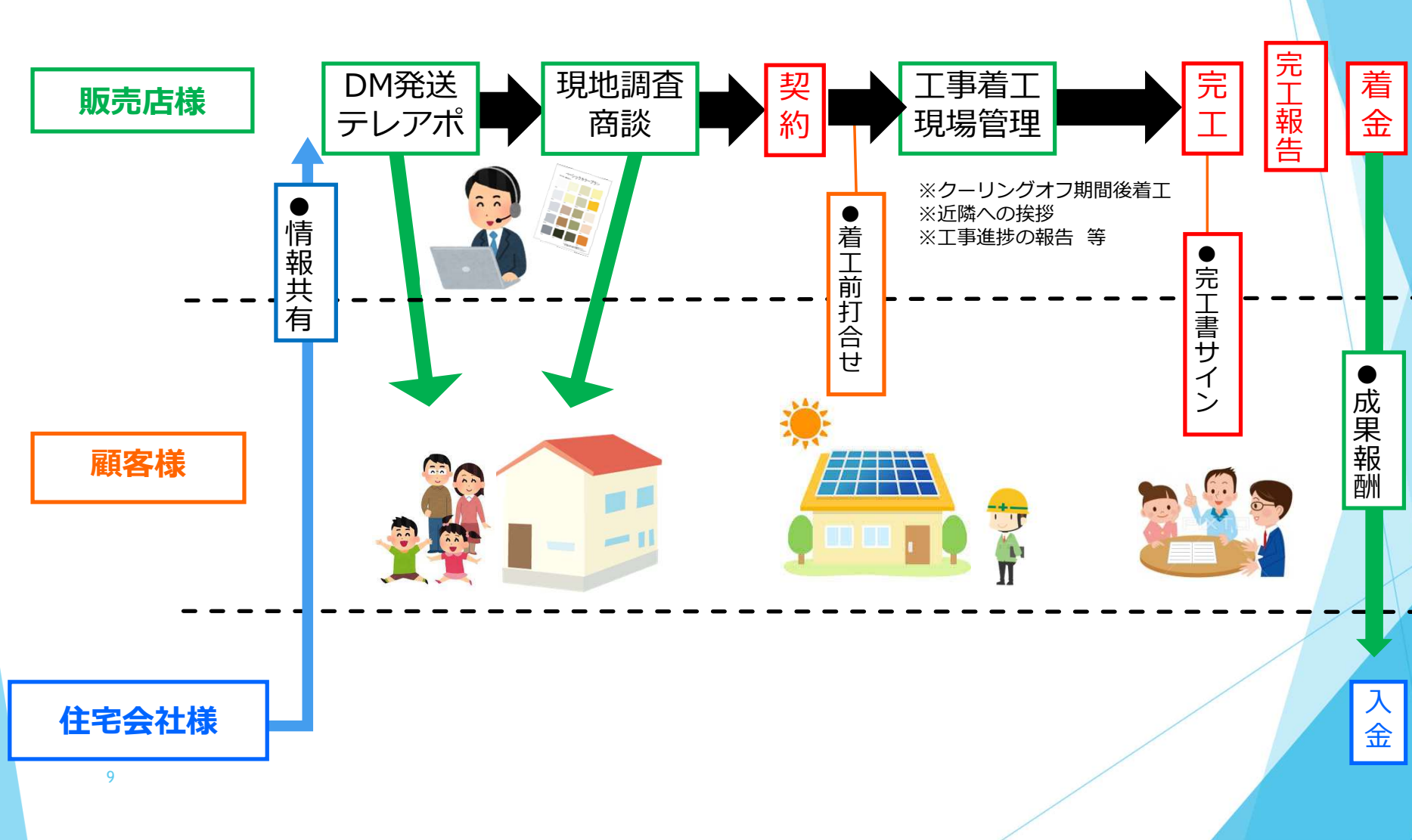
代理販売パターン②



- メリット : ① 利益が上がる
② 自社人員の労力不要（業務手間削減）
③ 経費不要
④ 商談から成約までのスピードが早い
⑤ 商談の成約率が高い

デメリット : ① 売上が立たない

顧客向け販売スキーム例



(活動例) お客様宅への訪問メリット



【OB顧客様】



- ・メンテナンス
- ・簡易清掃
- ・簡易補修／修繕
- ・需要の掘り起こし

① 他リフォーム案件の獲得 (屋根壁・水回り・給湯器等)

② 顧客満足度の向上 (会社評判・紹介増加への波及)

お取り組みメリットについて

住宅会社様

- ① 大切なOB顧客様を**他社から守る/囲う**
- ② **リフォーム事業**の新たな「**利益創出**」として
- ③ **二次商材・三次商材**への販売展開
- ④ 同業他社や異業他社との**優位性確保**
- ⑤ 自社の更なる**認知度・満足度向上**

顧客様

- ① 日常적なお付き合いからの**安心感**（近くで頼れる存在）
- ② **光熱費**の削減（家計・光熱費の負担軽減）
- ③ **地球環境・温暖化防止**への貢献（子供の教育等）

