

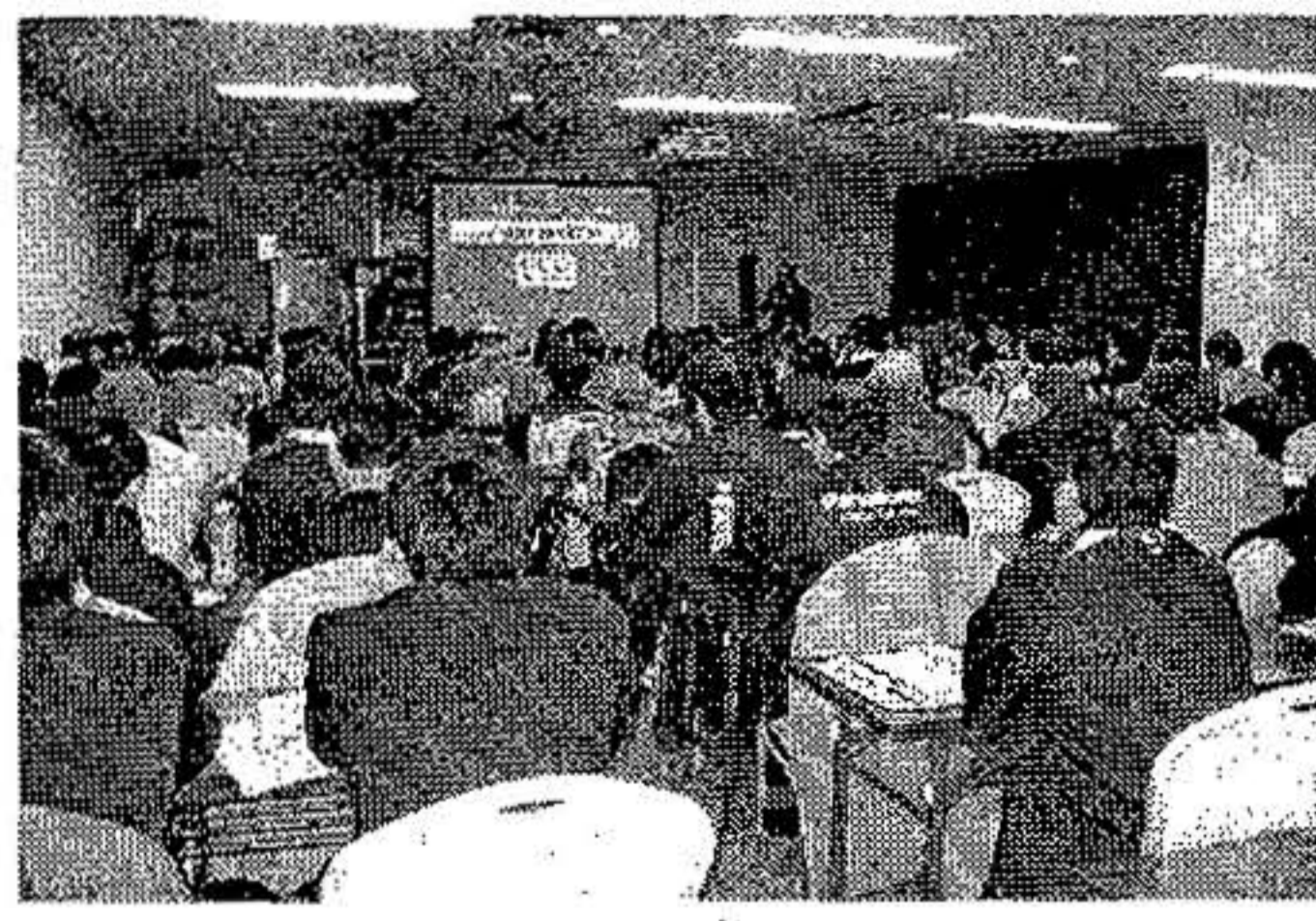
大阪2地区P.S.会がセミナー・商品勉強会

中央「オール電化が顧客を育てる」



西日本通信網

- 大阪本社 電話06(6203)3361
- 西部本社 電話092(431)7411
- 名古屋支局 電話052(261)4541
- 京都支局 電話075(221)8021
- 広島支局 電話082(228)5581
- 高松通信部 電話087(865)7115
- 鹿児島通信部 電話099(248)3721



オール電化セミナーなどを開催した



あいさつする馬場会長

中央地区パナソニックショップ会(馬場良治会長)は13日、大阪市の天満研修センターで「新春セミナー・商品勉強会」を開催した。エコキュートの訴求方法や

太陽光発電システムの基礎知識を説明するオール電化セミナーを開いたほか、新商品、キャンペーン紹介を行った。中央地区パナソニックショップ会の80人が出席した。

セミナーの冒頭、馬場会長があいさつし「ほかの商店主から『家電業界は恵まれている』と言われた。エコポイント、

太陽光発電、エコキュートなど国が応援している商品がたくさんある。2月から冷蔵庫やエアコン、ドアホンなどのキャンペーンも始まる。『国、お客さま、店のためになる』という気持ちをしつかり持って成功を目指そう」とあいさつ。

続いて、パナソニックコングルメーション関西支社の中野支社長が「今年はお客さまの快適な生活を演出しよう」と述べた。



「汗をかいて快適生活を演出しよう」と語った阪井支社長

「汗(水)」をかくことで『演』となる。汗をかきなから顧客の快適な生活を演出しよう」と述べた。

新商品研修は、パナソニックアプライアンスウェルポイントを紹介した。ナノイーは山形地区で、2カ月

門店営業グループ関西営業チームの神谷育男チームリーダーが「エコナビ」商品群8機種や「ナノイー」26品番、調理家電のキャンペーンを紹介。新製品のエアコン、冷蔵庫の特徴や訴求の取り組みなども各関係者が説明した。催事は、2月太陽光の基礎知識を紹介、

で2千台を販売した事例を紹介。「1顧客世帯で7台ル&オール電化フェアを開き購入した事例も出てい

「300万の貯金があれば年間利子は6千円。100万円をオール電化に投資するだけで、4人家族で年間10万円のもうけが出る。そのもうけが新たな電気製品

の購入資金となる。オール電化が顧客を育てる」と語った。

「1顧客世帯で7台ル&オール電化フェアを開き購入した事例も出てい催する予定。

セミナーは「なっ得! オール電化セミナー」と題しこのほか、専門店向け液晶テレビや補聴器、サービ

ECOホールディングスの小森一史氏が登壇。オール電化のセールストークから

「300万の貯金があれば年間利子は6千円。100万円をオール電化に投資するだけで、4人家族で年間10万円のもうけが出る。そのもうけが新たな電気製品