

毎月コンスタントに20件以上の案件創出に成功したK社のケース

《導入前の課題》

一番の課題は、見込み客に対して受注までのプロセスが確立されていなかったことでした。

お客様がネットでの見積書や、訪問販売等で説明された資料などを持ち込み、適正価格かどうか相談しにくることも多かったのですが、カタログ提案などにとどまってしまい受注に至らないケースが多かったことが課題としてありました。

《導入の決め手》

SolarMaster導入の決め手としては、まずは太陽光を設置する意志のある来客されたお客さまに対して、太陽光のメリットを分かりやすく説明でき、シミュレーション等の具体的数値をお客様に提示して、購入に至る意思決定のための背中を押してあげるためのツールとして最適と判断し、導入を決めました。

《活用シチュエーション》

導入後は、主に展示会場に航空写真診断サービスのPCを設置して活用しています。

『航空写真からあなたの家を無料診断』をコピーにイベントを実施。お問合せ頂いたお客様に対しては提案書送付で活用しています。

パターン① 見積書や他店から既に金額提示されているお客様の場合

取扱メーカー別に1kwあたりの金額と補助対象外金額を決めておき、

その場で提案書を作成して手渡しをする。名前と住所電話番号を聞き、その後電話にてフォローする。

パターン② 太陽光設置について購入意思が薄い場合

住所から航空写真診断を行い、概算結果を提示。興味があれば現地調査か後日訪問して説明を行うアポを取る。

※提案書を渡してしまうと後追いが出来なくなる場合があるため、その場でなるべく提案書は渡さない。

《導入効果①》案件獲得数UP・売上増加

航空写真診断サービスをきっかけに月に20件以上の案件創出が可能になりました。

また、SolarMasterの提案書作成機能呼び水に、HPからの問い合わせや顧客紹介などからも案件が創出でき、コンスタントに受注を増やすことができています。

また、来客者に対して提案書を作成している時間(約10~20分)に店内を見て回ってもらう事により、他のリフォーム案件も受注頂くケースも増加しています。

《導入効果②》業務効率・提案力向上

ネットや訪問販売のお客様が持ち込まれる見積書は、大抵1メーカーのシミュレーションであることがほとんどで、その場で2~3メーカーの提案をすぐに行えることは信頼力を与えることができ、お客様の購入意思を高める良い効果に繋がっていると感じています。

SolarMaster導入前は、概算見積もりを提示するまでにメーカーや商社に依頼し約1週間ほどはかかっていたので、それが約10分と短縮できた事は、業務効率も向上し、対応スピード自体が提案力の強化へと繋がっています。



ソーラーマスター ユーザー様の声 SolarMaster

売上向上 編

見込み客の増加！！

- ・展示会場にて、今まではカタログ説明に限られていた初期提案を、航空写真診断サービスを始めたことで、より具体的で踏み込んだ提案が可能となり、コンスタントに月20件以上の案件を創出できています。(山梨県 K社)
- ・過去にリフォームしたお客様などへ、再アプローチするきっかけとして、事前に住所情報のみで航空写真から提案書が作成可能となりました。(神奈川県 H社)
- ・iPadを活用することで、立ちながら同じ目線でご提案ができるので、営業機動力が上がりました。(東京都 B社)

案件獲得率アップ！！

- ・テレアポ時に『航空写真』というキーワードを出すことで、お客様とのコミュニケーションのきっかけとなり、アポイントの取得率が上がりました。(愛知県 S社)
- ・航空写真診断はお客様の家を見せるので、具体性もあり、きっかけ作りに最適。(千葉県 D社)

提案のスピードアップ！！

- ・今まで初期提案をするために商社・メーカーに依頼していたことにより1週間かかっていた初期提案がわずか半日で提案可能になりました。(神奈川県 A社)
- ・従来、工事担当者が設計をしてから提案という流れだったが、営業担当でも少ない情報から、簡単に概算見積りが作れるようになり、提案までのスピードが向上しました。(東京都 E社)

受注率の向上！！

- ・クロージングに必要な情報が一枚の提案書ですべて網羅している為、説明がしやすい。(千葉県 D社)

信頼性アップ！！

- ・メーカー公称の発電量、公的な機関の数値に基づく発電シミュレーションなどの信頼性のある情報提供が行える為、お客様からの信頼度も高まりました。(福岡県 R社)
- ・提案書が一枚に纏められるので、ライトな提案書としてお客様のウケがいい。(愛知県 S社)
- ・営業マンのオバートークを未然に防ぎ、クレームの防止にも役立っている。(大阪府 A社)

事業立上げ時の社内体制の強化！！

- ・少ないヒアリング項目で定型フォーマットの提案書ができるので、営業体制の平準化を図ることができました。(愛知県・D社)

業務効率向上によるコスト削減 編

書類作成等の事務効率の向上！！

- ・従来、2人で担当していたJ-pecの申請業務が、業務シートを活用することで作業時間が減り、1人で出来るようになりました。(東京都 E社)
- ・手書きおよび手入力で作成していた時に比べ、同じ情報は各書類に反映されるため、2重登録などの負荷が軽減されるとともに、各段に記入ミスや漏れがなくなりました。(大阪府 A社)

業務管理体制の強化！！

- ・今まで紙で各書類を管理していましたが、クラウドで管理できるので、各拠点の管理が一元管理できるようになりました。(神奈川県 A社)
- ・一つのエクセルファイルに見積書・契約書類・J-pec申請書類が纏まっているので、管理が楽になりました(東京都 E社)

新しい制度や新製品もキャッチアップ！！

- ・年度ごとの買取り価格や、新モジュール・部材、電気料金などが、クラウド側で更新されるので、常に最新の情報をもとに業務に取り組んでいます。(東京都 N社)