

日付 2025/01/14 (火) 11:24

カスタマー＆ビジネスソリューションカンパニー
ご所属の皆さま

この度、IGNITUREについてもっと
深く知っていただけるよう、皆さまからの
『IGNITUREのワンアクション』を共有したり、
各部署の『IGNITUREの取組み』を
楽しく紹介する配信を開始します！

これを機に、IGNITUREについて理解を深めていただき、
皆さまの日々の業務に役立てていただければ幸いです。

早速ですが、**第1回**配信のご紹介です♪

<<<<<<第1回>>>>>>

△△△
(,,・∀・) ・『IGNITUREのワンアクション』の投稿数
～(_u, u / ・『IGNITUREのワンアクション』のご紹介

●――**『IGNITUREのワンアクション』の投稿数**――●

-
- この度は『IGNITUREのワンアクション』を
投稿していただきありがとうございます！
- 現在、皆さまから**527**件(1月14日時点)の
- 投稿をいただいております。
- まだ、投稿されていない方も、
是非、ご参加をお待ちしております！

●――**『IGNITUREのワンアクション』のご紹介**――●

-
- ここでは、皆さまから寄せられた
「IGNITUREのワンアクション」を、
カテゴリーごとに分けてご紹介します。
- 今回のテーマは【お客さま視点のワンアクション】です。
- 皆さまから集まったワンアクションの一部をご紹介します。
-
-
- ☆以下の『IGNITUREのワンアクション』を選ばせていただいたポイント☆

お客さまに寄り添った内容のものや、具体的な
内容が記載されているものを掲載させていただきました。
ぜひ、ご覧ください！

- 1. 常にお客さま視点を忘れずに、考え、
判断/行動することを心掛ける。
- ただしお客さまの声にこだわりすぎ、
過剰すぎる価値提供は行わないようにする。
- (事業収支をきちんと考え、適正な価値提供を行う)
-
- 所属部署：設備ソリューション事業部

- 2. 災害時における在宅避難の重要性についてリアルとデジタルの両面から情報収集を行い、お客様のニーズに沿ったソリューションメニュー作りに取り組む

所属部所：総合設備事業部

- 3. お客様のすぐそばで働いているTGLやTGCSの皆さんの意見も聞きながら、お客様に「不」を与えないWebページやFAQを作成する。
- 所属部所：エネルギー事業革新部

- 4. 日ごろからお客様とコミュニケーションをとる。提案したい、ヒアリングしたい、ご挨拶したい、理由はどうであれ、こちら都合で必要な時だけアプローチするのは失礼。

- 所属部所：企画部

- 5. お客様視点を得るため、家族へインタビューしてみる。

所属部所：リビング戦略部

- 6. 受け手のニーズを的確に捉え、受け手と同じ方向を向ける、WinWinの関係を築ける提案を心がける

所属部所：リビング業務改革部

- 次回のテーマは【業務への姿勢】です。楽しみに！
- 次回の配信は1月21日の予定です！

- ――**最後に！**――

- IGNITURE通信で紹介してもよい取組みがある方は、
- 以下の電話番号やメールアドレスを通じてご連絡ください！
- (皆さまの声を参考に、もっと役立つメルマガにしていきます。)