

日付 2025/02/25 (火) 12:30

カスター＆ビジネスソリューションカンパニー
ご所属の皆さん

この通信では、『IGNITUREのワンアクション』を共有したり、
各部所の『IGNITUREの取組み』を楽しく紹介していきます！
☆☆今回から新たな記事になっています！☆☆

<<<<<<<< 第7回 >>>>>>>>

^ „^
(„・▽・)『突撃！職場ディスカッション①』ご報告！
~_u,u/

今回は、総合設備事業部 住設営業一部 HM営業3G(11名)で行われた、
1時間の活発なリアルミーティングについて、詳細に内容をお伝えします！

■この職場はどんなところ？🏠

この職場では、ハウスメーカーに対して、環境商材(エナファーム、ハイブリッド給湯器、新商材)・
サービス(IGNITUREソーラー)をBtoBtoC市場に提供し、ZEH提案やレジリエンス訴求等、
ソリューション営業を実施しています。

■ディスカッション内容(概要)🌟

①IGNITUREに対する最初のイメージは？

→第1弾実施前のブランドイメージを語っていました。

②職場みんなの「IGNITUREのワンアクション」共有

→職場ディスカッションを通じて、自分のワンアクションが
変わった人を一部ご紹介します！

1. ③IGNITUREを活用して、職場ではこんなアクションします！

2. →職場の意識を統一するために独自で考案された内容でした。

■ディスカッション内容(詳細)👀

3. 🌟 ①IGNITUREに対する最初のイメージは？⭐️🌟

- ・未来を灯し続ける、先進的なブランドイメージだが、更にブランド名を強調し、IGNITUREのビジョンと価値を最優先に伝える必要がある。
- ・DXやAIを活用して、お客様に価値を届けることだと思う。
- ・「IGNITUREとは何か」と聞かれたら、うまく答えられなかった。
- ・IGNITUREソーラーを販売しているため、「IGNITURE=太陽光」をイメージしていた。

🌟 ②職場みんなの「IGNITUREのワンアクション」共有⭐️🌟

○Aさん💡

【変更前】メールではなく汎用性の高いLINE等を通した申込等のやりとりや情報提供

【変更後】選択肢のあるサービスを創出する。

【理由】他の人のもっといい意見があったから。また、意見としていいだけでなく、
ブランドイメージの確立という観点でもより良いワンアクションだと感じたから。

○Bさん💡

【変更前】担当するクライアントに対して、太陽光や蓄電池導入を勧めるだけではなく、
熱源機器を含めた「システムの最適提案」を実施することで、東京ガスを選んでもらえるような仕事をする。

【変更後】バックオフィス業務をさらにDX推進しつつ、強み【問屋・エネルギー等】を活かし、ソリューション営業を通じて、最適なシステムやサービスを提供することで、IGNITUREを浸透させる。

【理由】 メンバーと議論し、「具体的なソリューション策」、「IGNITURE推進する際の効率化」、「IGNITUREを浸透させるためのアクション（即効性・現実性）」に対する意見があり、皆で再認識（理解を深める）しました。

✨★ (3)IGNITUREを活用して、この職場ではこんなワンアクションします！ ★✨

1. 具体的なソリューション策を検討 🌟

クライアントと共に、よりよいソリューションを構築し、選択肢のあるサービスを作る！

2. IGNITUREを推進する際の効率化を重視 📈

企画と営業でお互いの知りたいところを補完しあいながら、バックオフィス業務をさらにDX推進やAIを活用する！

3. IGNITUREを浸透させるためのアクションを意識 💡

IGNITUREソーラーではブランドが浸透しているように、更にブランド名を強調し、IGNITUREのビジョンと価値を最優先に伝えて、選ばれるブランドにする。

■筆者のあとがき 📸

一人ひとりが発言し、皆さんが積極的にコメントしあう素敵なディスカッションでした。職場でIGNITUREの意識を高めるために、みんなのワンアクションの良いところをとって「職場のワンアクション」を作成されていることも魅力的だと感じました。

————** 💕 最後に！ 💕 **————

今回も最後までお読みいただき、ありがとうございました！

次回も違う職場ディスカッションの様子をお届けします！

ノロウイルスに負けないように、手洗い・うがいを大切にしましょう！