

プロタイムズ・ジャパン FC店の総売上100億円突破 全国120店舗で達成



菅原徹社長

プロタイムズ・ジャパン(福岡県糟屋郡)が運営するFC塗装専門店「プロタイムズ」の2017年の売上高が101億円となった。

プロタイムズは2009年に設立され、現在全国37都道府県に120店舗を展開している。

「特に営業支援には力を入れており、個別指導による契約率強化などを行うことで、年間で1億円以上を売り上げる店舗もだいぶ増えてきました」(菅原徹社長)

「特に営業支援には力を入れており、個別指導による契約率強化などを行うことで、年間で1億円以上を売り上げる店舗もだいぶ増えてきました」(菅原徹社長)

ら東京・大阪にも事業所を配置し、加盟店の個別サポートを強化している。同FCで提供するサービスの内容は、全国の成功事例の体系化による集客支援、事業計画や販促計画の作成・運用のサポート、営業ツールの完備、未経験からの新人教育制度の完備など。その他にも、独自のITシステムによる業務効率化、オリジナル差別化塗料な

ども利用することができ、加盟店の売り上げアップにつながっている。10周年を迎える来年に向けてブランド強化に向け、今年売り上げは120億円を目標としている。

サンワカンパニー

「副業可」など働き方改革

ノー残業デー、取得率90%超えに

サンワカンパニー(大阪府大阪市)は、「働き方改革」への取り組み状況について公表した。

エンジン 橋口昌弘氏

プロフィール
2004年内装補修工事レイオンコンサルディング(株)創業後、15年バーホールディングスと経営統合。16年(株)キャンディルの代表取締役就任。17年(株)エンジン創業。18年3月ハンガーズ(株)代表取締役就任。営業未経験、新卒者をイチから1000万円売り上げられる営業に多数育成。

副業の認可、プレミアムフライデー・ノー残業デーの取得推進、全社員を対象とした人間ドック

ダイキン工業(大阪府大阪市)の100%子会社ダイキンエアテック(東京都墨田区)が、三井物産(東京都千代田区)と、空調空間のサブスクリプションサービス会社「エアアスサービス株式会社(AaaS社)」(東京都千代田区)を設立し、サービスを開始した。

空調メンテの新会社

AaaS社は、施設空調設備の導入から管理まで、月額固定料金で一手に請け負うビジネスを展開する。初期導入費用が抑制できるうえ、管理に伴う人件費、コストを抑えられる。

適切な管理やメンテナンスで快適な空気環境を提供するので、テナントの「店子離れ」にも効果を期待できるとしている。

2020年までに導入機器金額ベースで20億円、2021年度30億円を目標としている。



(第1回)

「営業マン」と聞いたイメージは今回よりリフォーム会社にお勤めの営業マン向けに営業トレーニングのコラムを書くことになりました。皆様宜しくお願ひ申し上げます。

さて、皆さんは営業と聞いてどんなイメージを持たれますか？

ただ頭を下げる仕事、現場との板挟み、もちろん成果が上がれば成果報酬もアップ。などいろんなイメージが思い浮かびます。

営業に必要な要素は「好きになること」

1. シジを持たれると思いきや、私も営業出身で20年。に経験値、心理学、兵法、営業管理術を織り交ぜて橋

「本当に営業が好きか」

「好きこそものの上手なれ」の言葉の通り、ただ好きというだけでは根性論的な話じゃないかと思われるかもしれませんが、そうでも

「好きこそものの上手なれ」の言葉の通り、ただ好きというだけでは根性論的な話じゃないかと思われるかもしれませんが、そうでも

「好きこそものの上手なれ」の言葉の通り、ただ好きというだけでは根性論的な話じゃないかと思われるかもしれませんが、そうでも