

第2ステージ迎えた宅配水業界

ウォータータービネス特集

需要期を前に、LPGガス業界でウォータービジネスが熱気を帯びてきた。昨年度、宅配水市場はサーバーペースで100万台に拡大した。LPGガス業界では宅配水事業がNGP(ガス外収益)として注目を集め、シェアの面からも同業の牽引役を果たしている。事業の第2、第3の柱にしようとして、顧客接点強化の商材として取り組む

む事業者が増加している。商材も天然水、ミネラルウォーター、浄水器など多彩で、宅配方式もワンウェイ、ボトル回収方式に至るまで多様化している。一方で水の品質、ウォーターサーバーなどの衛生面への対応もクロスアップされている。市場規模を急成長させ、第2ステージを迎えたウォータービジネスを追う。

1ク、配送管理などの研修を定期的に行っている。本研修、訪問サンプル営業、ナック直営店が積み重ねたノウハウを伝える現場研修をはじめ、1万全のサポート体制を整え、3カ月研修、ええいる点が、代理店にエリア勉強会、ウォーターとって大きな魅力となっサーバーメンテナンスしている。

2013年度

100万件、500億円達成へ

安全・安心な「クリクラ」拡販

ナック

ナック(本社・東京、寺岡豊彦社長)は2013年度に①顧客数1000万、②売上500億円、③業界ナンバーワンブランドの目標を達成するため、昨年10月に「ペンタゴンプロジェクト」をスタートした。顧客数増の重要な要素として、09年度の宅

リクラ体換全国大会のテレビCMを放映しており、クリクラの認知度を高めている。

また、現在200社を超える代理店ネットワークを1千店まで拡大させることで消費者との接点を増やし、市場への急速な普及を図っていく考えだ。代理店契約として①クリクラオーナー(COタイプ)②水製造工場を

クリクラ体換全国大会のテレビCMを放映しており、クリクラの認知度を高めている。

また、現在200社を超える代理店ネットワークを1千店まで拡大させることで消費者との接点を増やし、市場への急速な普及を図っていく考えだ。代理店契約として①クリクラオーナー(COタイプ)②水製造工場を

R&Dセンター建設

昨年5月には、大阪市認可の取得を機に、同社のクリクラ住之江プラントで、食品衛生管理手法の国際規格HACCPの取り組みを強化している。R&Dセンターは、商品知識や営業ト

クリクラ体換全国大会のテレビCMを放映しており、クリクラの認知度を高めている。

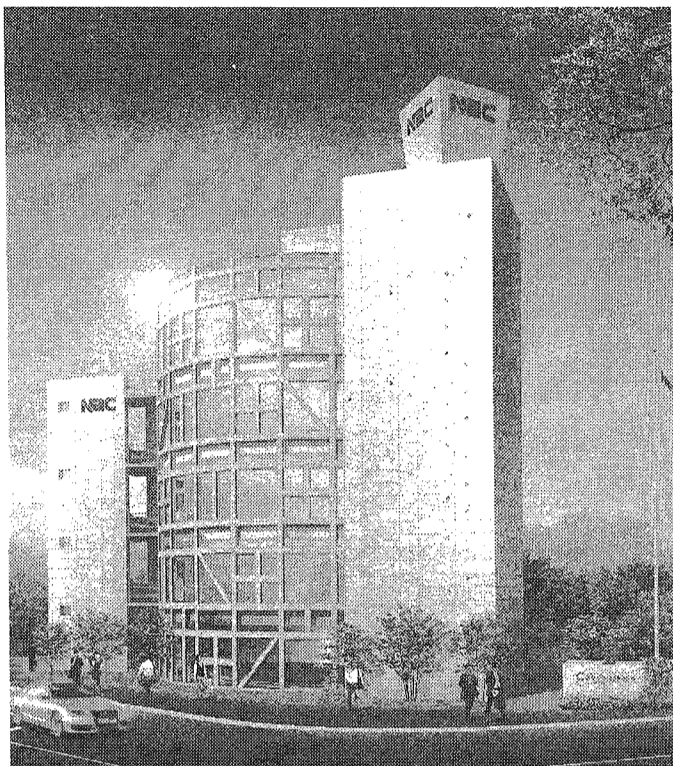
また、現在200社を超える代理店ネットワークを1千店まで拡大させることで消費者との接点を増やし、市場への急速な普及を図っていく考えだ。代理店契約として①クリクラオーナー(COタイプ)②水製造工場を

クリクラ体換全国大会のテレビCMを放映しており、クリクラの認知度を高めている。

また、現在200社を超える代理店ネットワークを1千店まで拡大させることで消費者との接点を増やし、市場への急速な普及を図っていく考えだ。代理店契約として①クリクラオーナー(COタイプ)②水製造工場を

クリクラ体換全国大会のテレビCMを放映しており、クリクラの認知度を高めている。

来年1月完成予定のR&D研修センター(完成予想図)



また、同センターは全国のクリクラプラントの運転データを同センターへ集約し、データ解析や遠隔監視をする中央管理棟の役割を果たし、研修センターとしての機能も兼ね備える。

水とLPG 相性ピッタリのニュービジネス あなたも始めませんか?

経営者様必見!!

既存顧客で第二次収益を生み出し 安定売上・安定収益・安定経営を確保する!!

1つでも当てはまる方、今すぐ資料請求! クリクラ 検索

- 困り込みはできているが、客単価UPに悩んでいる
- オール電化の家が増えて悩んでいる
- 競争激化で利益率が数年前に比べ落ちている
- 競争が少なく、収益性が高い商品を探している
- 最近、ライバル他社が水ビジネスに参入した理由を知りたい

POINT クリクラはココが違う!! 全国販売代理店・説明会開催中

- ① 最大規模 宅配水業界No.1の売上高! 矢野経済研究所調べ
- ② 最高品質 業界初HACCP認証取得! 厚生労働省認定の総合衛生管理製造過程制度
- ③ 最良教育 充実した研修制度! 定期的に開催し業界トップの営業ノウハウを伝授
- ④ 最先端技術 総工費5億円! 研究開発所OPEN予定 原材料から製品になるまでの生産工程を徹底的に分析
- ⑤ 最強支援 TVCM・全国キャンペーン実施中 圧倒的なマスコミ報道数・各メディアへ積極的に露出

資料請求・お問合せ 説明会お申込み <http://www.crecla.net/>

