

★ケーブルフェスタ 「しゃべくり2018」意見交換会のご案内★

開催時間	No.	対象部署	しゃべくり(意見交換会)テーマ	内容
セミナー12 【一部】 11時 ～ 12時30分	①	営業	行政・法人のノウハウを知る ～個人宅の契約ではない営業方法とは～	TV・NET・TELだけじゃない!! 幅広い商材を使った営業方法を話し合しましょう。 行政・法人の営業で、売上増がグーンと望めます。
	②	営業	長期ユーザーの離さない思索と還元策 ～サービス向上につながる第一歩～	CATV長期利用者は大切!! もっと、もっと ながーく利用して頂くための セットプランとかテレビのコンテンツを見直してみませんか?
	③	営業	外部営業委託業者について話そう ～売上UPを望む強力なパートナーにしましょう～	売上UPの原動力はなんといっても営業パートナー!! お客様とのトラブルあつたり すごい売上になったりと様々。パートナーをフィールドに生き生きと活動させるようにしましょう。
	④	制作・営業	多チャンネル放送をもっと視聴してもらうためには ～コースの拡充とアピールについて～	CSの魅力をとことん話し合しましょう。そこから、新しいコースプランやアピールできる ものが出てくるかもしれません。
	⑤	営業	協会社との関わりで売上効率を考えよう ～au/SoftBank 携帯ショップについて話そう～	店舗での接客業務のノウハウを旧友して見ませんか? そこからみえてくる携帯端末から ケーブルTVに加入して頂く術が見つかるかもしれません。
	⑥	総務	効率的と思われる社員研修とは ～ES向上で売上につながる要素がある～	楽しく業務に向かうことができたり、難しいことを乗り越えていくような人材を作る 成功例や失敗例の研修を共有して、人材育成について考えてみましょう。
	⑦	制作	4K・8K放送に対する設備と将来像 ～お客様に応える映像とは/ソフトとハードの変化について～	4K・8K放送まであとわずか! コンテンツの展望やケーブル局としてどう取り組んで いくか考えてみましょう
	⑧	技術	お客様が困った!! サポート体制の充実 ～CS向上で売上につながる言動と行動とは～	他社サービスに負けないケーブルTVの魅力! 営業・技術分野での『地域密着の お客様サポート』について考えてみましょう!
セミナー13 【二部】 12時30分 ～ 15時	⑨	営業	新規加入・加入継続につながるイベントとは ～企画と訴求法～	新規獲得イベント・加入者還元イベント、それぞれどんな企画をしていますか? 「盛り上がる企画」についてみましょう!
	⑩	営業	集合住宅への加入促進について ～管理会社へのアプローチと入居者に対する営業方法～	集合住宅での加入促進、戸建てとは一味違ったアプローチも必要ですね 取り組み内容を共有しませんか?
	⑪	制作・営業	コミChを営業ツールとして活かしてますか ～部署を越えた協力を考えよう～	営業イベントでの制作連携、生中継時の販促活動など、2つ部署で協力してできる 取り組みについて話しましょう!
	⑫	制作	地元の魅力を知る聞く話す情報収集の方法 ～地域住民に教えてもらおう～	「地元の新しい情報」どうやって集めていますか? 地域住民やHOTな話題を集める ノウハウを交換しましょう。
	⑬	制作	番組制作が担う地域貢献度 ～地域密着の企業のあり方を考えよう～	地震だけではなく、水害、暴風、様々な災害は急にやってきます。コミChを活用した 情報配信についてアレコレ話しましょう!
	⑭	営業	未加入者がケーブルTVを利用したい! と思える思索とは ～サービス・キャンペーンを考えよう～	他社に負けないサービスメニュー作り、トーク、キャンペーン、加入特典など、 自社サービスの魅力アップについて考えましょう!
	⑮	営業	新築物件を獲得しよう! ～大手ハウスメーカーや地場の工務店との関係性を考えよう～	安定した新築紹介数を見込むためにはハウスメーカーや工務店との関係作りが前提! それぞれの工夫を共有しましょう。
	⑯	制作	こんな番組を作りたい! ファンを増やそう ～企画作り・構成・キャラクター・カメラワーク等～	民放、ネットTV、様々なコンテンツがある中で、キラリと光る番組を作るには!? 企画・撮影・編集技術について交流しましょう。