

フィラメントからの提案

うちの店はエディオン × フィラメント → **EDION** と提携して **10** 年 →

だけど「**エディオン**さん」って言われると → ちょっと **得意** →

じゃあどうしてエディオンと「**提携**」したの? → それは **お客様** →

のため。→ **フィラメント** の良さは → **困**、**t**:時にすぐ対応 + 修理技術 →

+ 自分のこととして考えて最善の提案 → **自信** → などと自負しています。→


それに **+** **かえり** → **エディオン** のチラシと同じ **¥** 価格、同じ **サービス**

→ **大勢** の良いところと → **小さな** **お店** の良いところの → **いいとこ** 取り

→ お客様にとって **自信** **いちばん** の形だと思うから。→ 例えば **EDION**

の **クレジットカード** → こんなにお得な条件は、**大勢** ならではの → 年会費

980 円 + 税で → **5,000 円** ^{※1} 以上の商品がすべて → **5** 年保証 ^{※2} に!

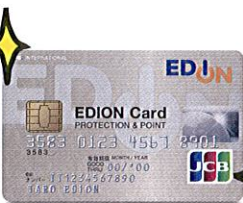
→ メーカー保証が切れてても **OK!** → 保証対象外のリモコン  等も

OK! → **ポイント** ^{※3} もつく! → カード紛失・被害も **心配** いらぬ →

入らなきゃ **損!** → 絶対 **お得** だから。→ でも一番 **おすすめ** の理由は →

お客様が **困**、**t**:時に → お客様の負担なく → 守ってあげたい  から。

→ **これがフィラメントの安心のひとつです!**



- ※1 保証書のある商品(税別)
- ※2 大型冷蔵庫とお掃除機能付エアコンは10年修理保証
- ※3 工事・修理・部品および、消費税を抜いた金額に100円で1ポイント付与
ただし、他社クレジットカード払いは、ポイントはそのカードに付与されます。