

粗利率50%をキープするポイントは、 トータル提案と粗利ミックス

WEBコンサルティング型広告提案

企画

制作

配信

検証

全てディレクションしコンサルティングを実施
競合が踏み込めないブルーオーシャン市場へ

広告主へ提案するお見積もりの例

コンサルティング			広告配信			制作		
売上	粗利	粗利率	売上	粗利	粗利率	売上	粗利	粗利率
10万	10万	100%	30万	6万	20%	10万	10万	100%

売上50万
粗利26万
粗利率52%

地方で続々生まれる成功事例

事例① 住宅不動産会社からWEBコンサルティング
毎月10万を受託した事例

WEBに取り組んで**たった1年の営業マン**が、住宅不動産会社から
初回訪問でWEBコンサルティングを受注。さらに毎月
WEB広告も追加受注!

事例② 事業開始たった6ヶ月で
1社1,680万を受注(粗利50%)

月額140万円(年間総額**1,680万**)を自動車ディーラーより受注。**WEB**
の企画から広告配信までを一貫してサポートしている事例。

事例③ WEB立ち上げ初年度にして自動車ディーラーから
年間2,000万を受注した事例

自動車ディーラーから初回WEB広告50万を受注。その**提案内容・レ**
ポート内容が評価され先方の**WEB予算の大幅増**を獲得!
取引初年度から**2,000万**を受注!

まだまだあります!! 全国**15エリア**の事例の続きはセミナーで!

**経営者
必見**

WEB事業の儲けどころに悩む
地方の広告会社の経営者へ

ゼロからWEB事業を立ち上げて 儲かる広告会社と 儲からない広告会社 その違いとは?

粗利率50%をキープできる
ビジネスモデルが**成否**の分かれ道

利益の出ないWEB事業に悩む
経営者の方は今すぐ中面をご覧ください

WEB事業
収益化セミナー

大阪 3月2日(金) 東京 3月7日(水)

WEB事業収益化セミナー お問い合わせNo. S028555



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL ☎0120-974-000
(平日9:30~17:30)

FAX ☎0120-974-111
(24時間対応)

株式会社 船井総合研究所 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21F

申し込みに関するお問い合わせ: 園田(ソノダ)



ビジネスモデルを提言!

地方の広告会社の

WEB事業で儲ける3つのポイントを全公開

WEB事業成功への道標

ポイントその1 ターゲットは競合がいない 地元の中堅広告主

なぜ、中堅広告主か!?

① 競合がいない

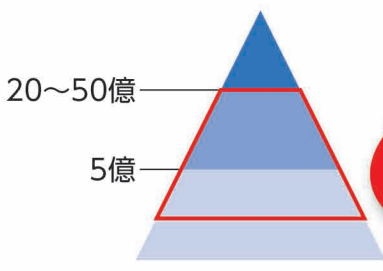
⇒地元の広告会社も大手広告代理店も手つかずのマーケット

② 予算を持っている

⇒売上10億でも年間800万のWEB予算を持っている

③ パートナー企業に困っている

⇒WEBプロモーションに必要な企画・制作・配信・検証がすべて別会社で1社にお願いしたい



徹底的にこのマーケットを狙う!

ポイントその2 脱・制作依存 脱・WEB広告代理業務

目指すべきはWEBコンサルティング!! WEBコンサルティングを実施する理由はこの3つ

① スtock型収益モデル

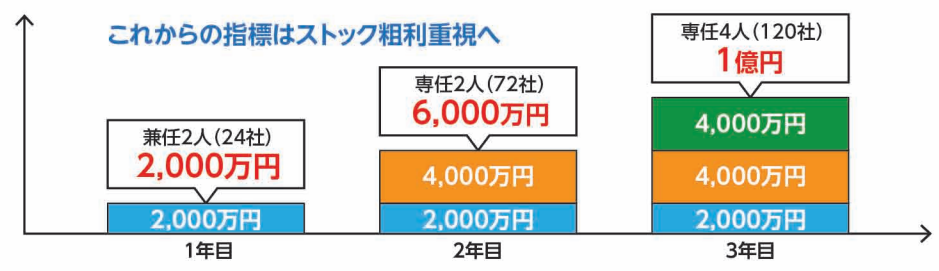
⇒既存事業のフロー型ビジネスモデルから脱却し、安定のStock型へ

② 粗利100%モデル

⇒コンサルティングビジネスは粗利100%の究極のビジネスモデル

③ クライアントの利益に貢献する

⇒今後、自社都合の提案は採用されず、クライアントの業績アップを手掛ける広告会社に



ポイントその3 新規営業の仕組化 営業マンは課題解決型へ!

新規営業のセミナー型提案は顧客課題解決型へ セミナー型新規開拓営業の3つのポイント

① 顧客数に困らない

⇒3ヶ月に1回、WEBセミナーを開催し、広告主20社を集客し、営業を開始

② 営業マンは顧客課題に集中

⇒売上アップには新規開拓が欠かせないが新規接点を仕組化することで、時間を確保

③ 困っている広告主と出会える

⇒WEBにテーマを絞ったセミナーを開催することで、課題をもった広告主と出会える

過去の実績

北陸広告会社B社	年商 1億	23社26名参加
九州広告会社C社	年商 7億	34社35名参加
東北広告会社E社	年商10億	20社25名参加

特別ゲスト講師 株式会社アドインテ 取締役副社長 稲森 学氏



利益が残り、運用の手離れが良いWEB広告の具体的な商品を紹介!
これまでのWEB広告は運用の手間が掛かり、運用担当者がいない広告会社は対応できない!

この商品はこのような悩みを解決します

- ① WEB広告は受注後に運用の手間が掛かり社員では対応できない
- ② WEB広告を外注すると粗利が5%程度しか残らない
- ③ 競合と差別化できる自社ならではのWEB広告商品をつくりたい



WEB事業収益化セミナー 講座内容&スケジュール

大阪 3月2日(金) 13:00~16:55(受付開始12:30~)
(株)船井総合研究所 大阪本社

東京 3月7日(水) 13:00~16:55(受付開始12:30~)
(株)船井総合研究所 芝セミナープレイス

時間	セミナー内容	講師
第1講座 13:00~14:00	WEB事業を立ち上げて 粗利率50%を達成する手法とは	株式会社船井総合研究所 Webプロモーションチーム チームリーダー 宮本 賢一
休憩10分	コーヒーブレイク	
第2講座 14:10~15:10	WEB事業で儲ける具体的な商品を紹介! 新! エリアターゲティング広告	株式会社アドインテ 取締役副社長 稲森 学氏
休憩10分	コーヒーブレイク	
第3講座 15:20~16:20	広告会社のWEB事業参入 成功事例公開	株式会社 船井総合研究所 Webプロモーションチーム チームリーダー 中本 裕之
休憩5分	コーヒーブレイク	
第4講座 16:25~16:55	広告会社の経営者に必ず聞いてほしい 事業を成長させるために、経営者が決断すること	株式会社船井総合研究所 IT・人材ビジネス支援部 部長 シニア経営コンサルタント 斉藤 芳宜

前回受講した経営者様の声

九州 広告会社 B社 代表取締役社長

年商
5億

これから成長していくためには、WEBプロモーションを強化するしかないと確信し、実行すると決めた。

関西 印刷会社 H社 代表取締役社長

年商
5億

自社が目指したいと考えていたWEBプロモーションの内容と全て同じであり、そこまでのプロセスが明確に描かれていました。

九州 広告会社 D社 代表取締役

年商
17億

ストック型収益が経営に及ぼす影響を理解し、WEBならできると確信した。

中国地方 広告会社 K社 代表取締役

年商
3億

WEBプロモーションにおいて地方にこそチャンスがあることを実感しました。

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂き
WEBページのお申し込みフォームより
お申し込みくださいませ。



セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/028555.html>

FAXでのお申し込み

本DMIに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

FAX. **0120-974-111**



(24時間対応)

担当: 園田

WEB事業収益化セミナー

会場	<p>ご希望の会場に☑をお付けください。</p> <p><input type="checkbox"/> 大阪会場:2018年3月2日(金) 13:00~16:55(受付開始12:30~) (株)船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分</p> <p><input type="checkbox"/> 東京会場:2018年3月7日(水) 13:00~16:55(受付開始12:30~) (株)船井総合研究所 芝セミナープレイス 〒105-0014 東京都港区芝3-4-11 芝シティビル 都営地下鉄三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分</p>
受講料	<p>一般企業(1名様) 税抜 30,000円(税込 32,400円) 会員企業(1名様) 税抜 24,000円(税込 25,920円)</p> <p>※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。</p> <p>●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間を除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。 ●ご参加料金は開催日1週間前までにお振込み下さい。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日前(土・日・祝を除く)の17時までにお電話にて下記までご連絡下さいませようお願いします。以降のお取り消しの場合、参加料の50%をキャンセル料として申し受けます。また、当日及び無断欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●なお、振込手数料は、お客様のご負担とさせていただきます。 ●最少催行人員に満たない場合は、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払はいたしかねますので、予めご了承ください。 ●諸事情により、やむを得ず会場を変更することがございますので、会場は受講票にてご確認ください。</p>
お申込方法	<p>下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。</p> <p>お申し込まされた後、郵便にて 受講票と会場の地図をお送りいたします。万が一週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。</p>
お振込先	<p>下記口座に直接お振込ください。</p> <p>お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785703 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ</p> <p>お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。</p>
お問合せ	<p>明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所</p> <p>TEL 0120-974-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-974-111 (24時間対応)</p> <p>●申込みに関するお問合せ:園田 ●内容に関するお問合せ:宮本・中本</p>

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. **S028555** 担当 **園田 苑**

WEB事業収益化セミナー FAX:0120-974-111

フリガナ	フリガナ	役職
御社名	代表者名	
住所	フリガナ	役職
	ご連絡ご担当者	
TEL	FAX	
E-mail		
ご参加者お名前	フリガナ	役職
1		
	2	

上記の課題解決に向け、セミナーにご参加される方に限り、**無料個別経営相談**を行います。

- セミナー当日、無料個別相談を希望する。
- セミナー後日、無料個別相談を希望する。(希望日: 月 日)



●弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば印をお付け下さい)

- FUNAIメンバーズPlus 各業種別研究会(研究会)
- ご提供いただいた住所宛でのダイレクトメールの発送を希望されないとときは、✓を入れて当社宛てにご連絡ください。 DM送付を希望しません

【事務処理用QRコード】
 こちらは申し込みはできません



【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ/顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】株式会社船井総合研究所ホールディングス総務部法務課(TEL03-6212-2924)