

同じビジネスモデルで業績を伸ばす会社が続出!

成功事例企業①  人口8万人の町でリフォーム売上急成長! 今期2億到達! 2年で 0.6億円 → 1.7億円 株式会社 くさか	成功事例企業②  3年間伸び悩んでいた事業が 女性営業2名で成長中! 2年で 0.3億円 → 1.0億円 株式会社 H・T・F
成功事例企業③  激戦エリアでゼロから新規参入成功! 業界平均3倍超のリピート率 1年で 0.0億円 → 0.7億円 関西プロパン瓦斯株式会社	成功事例企業④  トイレ・給湯器リフォームで実績急成長! 2年で5倍アップ! 2年で 0.3億円 → 1.4億円 大阪府 A社
成功事例企業⑤  小工事・リペア特化業態でブレイク 商圏人口10万人で成功! 1年で 0.0億円 → 1.1億円 富山県 K社	成功事例企業⑥  リペア特化でリピーター売上が劇的にアップ! 2年で2倍アップ! 2年で 0.6億円 → 1.2億円 株式会社 やなぎさ

ガス会社のためのリフォーム業績アップセミナー

講座内容&スケジュール
 ・東京会場 2018年**3月8日(木)** 株式会社 船井総合研究所 東京本社
 ・大阪会場 2018年**3月9日(金)** 株式会社 船井総合研究所 大阪本社

講座	内容
第1講座 13:00~13:50	まだ成長するリフォーム市場!プロパンガス会社が狙うべきマーケットとは?  株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 FAST Reformチーム チームリーダー/マーケティングコンサルタント 石田 朝希 商圏人口10万人以下の「超小商圏」でも収益化するリフォームビジネスを立ち上げるのが得意。ある地方のガス会社の給湯器販売台数を、近畿ブロック2位まで押し上げたチラシ販促・ショールーム出店のノウハウから「1Dayリフォームビジネスモデル」を構築。また、リフォーム会社向けデジタルマーケティング、WEB・ITを活用した集客から受注までの仕組みづくりも得意。WEB担当者育成も担当する。
第2講座 14:00~15:00	リフォーム業は素人だった私が、2年でリフォーム売上+1億円を達成した取り組み  ゲスト講師 有限会社 矢内石油 専務取締役 矢内 哲氏 セミナー内容抜粋 ・ガスショップが勝ち残るリフォーム事業参入のポイント ・ガス顧客に依存せずに、一般顧客を安定集客するマーケティング戦略 ・素人社員でも、工務店やリフォーム専門家に負けない営業の仕組み
第3講座 15:10~16:10	プロパンガス会社がリフォーム事業を成功させるための実践ノウハウを大公開!  株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 FAST Reformチーム 坂本 麻衣子 小商圏リフォーム(1Dayリフォーム)ビジネスモデル構築など、市場が成熟するリフォーム 業界でも、持続可能な企業体づくりを念頭に置いている。チラシとWEBの連動を用いた集客戦略の立案はもちろん、店舗づくりや社員育成までコンサルティング内容は多岐に渡る。船井総研が得意とする「現場に行き、即座に現状を把握し、業績向上に繋げる」という現場主義・即時業績アップの実現に取り組んでいる。
第4講座 16:20~16:50	本日のまとめ  株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リフォームグループ グループマネージャー/チーフ経営コンサルタント 齋藤 勇人 福島県須賀川市生まれ、早稲田大学法学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。リフォーム年商1億円未満~10億円の企業を中心に、事業戦略の策定、チラシ・WEBによるマーケティング支援、契約率UPのための営業強化支援、商品力強化のためのコストダウン支援などを行っている。特に専門工事業や建設業、建材卸売業などからのリフォーム事業参入と活性化に強みを持ち、全国各地で成功事例をプロデュースしている。



WEBからもお申し込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!
<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/028641.html>



リフォーム事業を伸ばしたいガスショップ経営者様へ

ガス小売業経営者様向け

開催日時
 ・東京会場 2018年**3月8日(木)**
 株式会社 船井総合研究所 東京本社
 ・大阪会場 2018年**3月9日(金)**
 株式会社 船井総合研究所 大阪本社

ガス顧客**500戸**の**小さなガス会社**が
小工事・リフォーム専門店で立ち上げて

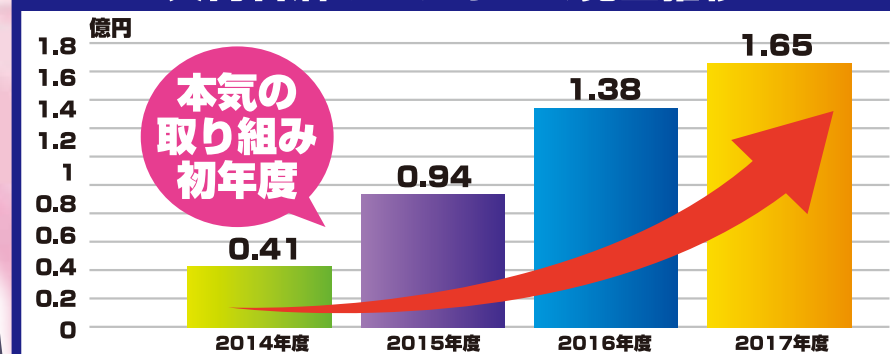
たった**2年**で
 売上+1億円
 売上 **0.4億円** から **1.4億円**
急成長

ゲスト講師

有限会社 矢内石油
 専務取締役
矢内 哲氏

成功事例企業

矢内石油のリフォーム売上推移



- ・業界素人、仕入れ先無しが**業績を4倍**にしたポイント
- ・新規集客を**1年で2倍、2年で4倍**にした手法
- ・人口わずか**5,000人**の小さな村でも売上**1億円超**の戦略は?

ガス会社のためのリフォーム業績アップセミナー □ 東京会場2018年3月8日(木) □ 大阪会場2018年3月9日(金) お問い合わせNo. S028641

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 申込専用 FAX.0120-964-111 24時間対応
 株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル ●お申込みに関するお問合せ担当:指田 内容に関するお問合せ担当:石田 朝希

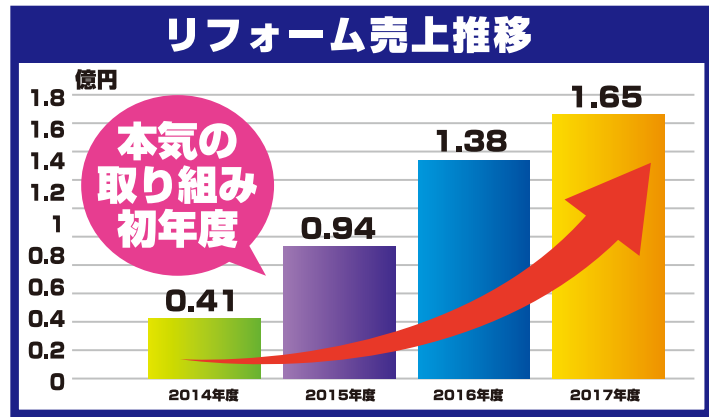
WEBからもお申し込みいただけます。(オフィシャルウェブサイト[<http://www.funaisoken.co.jp/>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **028641**

ガス顧客 **500戸** の小さな **ガス会社** が **建築経験ゼロ** から **すべて** **リフォーム事業** **2年** で **0.4億円** ⇒ **1.4億円** 達成した取り組みを大公開!

特別ゲスト講師

有限会社 矢内石油 ◎ おもいかわり

2年 でリフォーム + **1億円** 年商 **0.4億円** ⇒ **1.4億円** へ急成長!



有限会社 矢内石油
専務取締役 矢内 哲氏
＜プロフィール＞
福島県にある人口5,000人の小さな村「中島村」で矢内石油の跡取りとして生まれる。
現在34歳。地元で高校までを過ごし、大学卒業後、2004年4月某ショッピングセンターのディベロッパー会社に入社。その後、広告制作会社に1年間勤務したが、現社長が大病を患ったことがきっかけとなって2009年に矢内石油に入社。ガソリンスタンドの一店員として、灯油配達や店頭給油の傍ら2010年秋からリフォームの立ち上げ準備を行い、修行経験ゼロ、販売経験ゼロの素人状態で2011年5月から事業開始。経験不足から数多くの失敗を繰り返し、失意の中3年が過ぎたが、心を入れ替えて2014年から再スタートを切り、現在に至る。



有限会社 矢内石油の紹介

1956年に創業。福島県西白河郡中島村(行政人口約5,000人)に本社を置き、ガソリンスタンド事業・LPガス事業を展開する地元密着のガスショップ。(スタンド・ガス事業規模2億円) 市場縮小・低収益化が進むガス事業に依存しない。新たな事業の柱として2011年に住宅リフォームへの参入を決意。参入当初は実績に伸び悩んだものの、2015年からの取り組みがターニングポイントとなって業績急成長。2017年には年商1.7億円の事業規模にまで成長し、リフォームショールーム2号店を出店。更なる成長軌道に乗り、リフォーム業界からも注目されている。

未経験集団が3年でリフォーム年商1.6億

- 高粗利・高品質の仕入れ&施工体制はこうつくる!
- リフォーム売上が急成長した最重要ポイントはこれだ!

毎月40件の見積もり依頼を獲得する集客戦略

- 毎月安定した案件を生み出すリフォームチラシ事例
- 売れる値決め、チラシの撒き方の成功ルール

リフォーム会社と差別化する営業の仕組みはこうつくる!

- 未経験でも無理なく売れるための商談ツール&活用法
- 「対応スピード」で他社と差別化するための「水廻りパック提案営業」とは?
- 契約率70%超えの秘密は、チラシと店舗の連動にあり!



ガス会社がリフォームで業績を上げるための

最新ノウハウ14ポイント

- 仕入れ** リフォーム粗利率**35%**を確保する**設備仕入れ交渉**のポイント
- 仕入れ** ゼロからすぐに**施工体制**をつくる**協力業者開拓**のコツ
- 仕入れ** 見積もりをつくらずに**粗利益30%超!**「リフォームパック」のつくり方
- 集客** 人口**5,000人**の村でも**1ヶ月40件**の見積もり依頼を獲得する販促手法
- 集客** **1,000件**の名簿から**毎月70件**の**リピート依頼**を生み出すOB販促
- 集客** オープン**2日間**で**200組**の来店を実現する**イベント集客**
- 集客** **契約率70%超!**リフォーム会社と競合せずに集客する**メニューづくり**
- 販売** 営業経験**ゼロ**でも**1年目**から売上**5,000万円**を受注する営業の仕組み
- 販売** ユニットバス、トイレを今の**3倍**以上**売るための売価設定**のポイント
- 販売** システムキッチンが従来の**3倍売れる**ようになる**品揃え**のルール
- 販売** 脱・価格競争でも**契約率70%超**を実現する差別化営業の方法
- 固定客** 顧客の**2人**に**1人**が**毎年リピート依頼**をする**アフターフォロー**の仕組み
- 出店** オープン直後から**集客が2倍**に上がる**店舗づくり**のポイント
- 出店** **1年**で黒字化、**2年後**に**投資回収**できるコンパクトショールームとは?



日時・会場

東京会場

2018年 3月8日(木)
株船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より
徒歩1分

大阪会場

2018年 3月9日(金)
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

開催時間
13:00
▼
16:50
受付12:30～

受講料

一般企業

税抜 25,000円 (税込27,000円) / 一名様

会員企業

税抜 20,000円 (税込21,600円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください
ますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、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。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。
お申込いただきました後、郵便にて「受講票」と「会場の地図」をお送りいたします。万1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。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。

お振込先

 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785668 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
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。

お問合せ

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

お申込専用

TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:指田 ●内容に関するお問合せ:石田 朝希

※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. S028641 担当 指田 宛

ガス会社のためのリフォーム業績アップセミナー

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に☒ をお付けください。

☐ 【東京会場】 2018年 3月8日(木)

☐ 【大阪会場】 2018年 3月9日(金)

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	年 齢
会社名			代表者名			
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者		役 職	
TEL	(	)	E-mail		@	
FAX	(	)	HP	http://		
ご参加者 氏名	1	フリガナ		役 職	年 齢	
	2					
	3	フリガナ		役 職	年 齢	
	4					
5	フリガナ		役 職	年 齢		
6						

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回の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。(どちらかに☒をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.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。

2.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。

3.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。

4.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。

5.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】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

事務処理用コード

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。 ☐ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

検