

建材メーカーがWEB直販モデルで儲ける！**初公開**

たった4時間で**WEB直販モデル**で売上を伸ばす**全て**が分かる！

IT建材事業新規参入セミナー

講座内容&
スケジュール

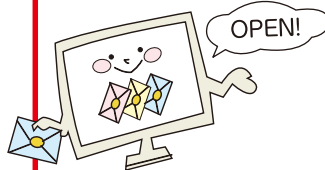
東京

2018年**6月22日**金
13:00～17:00

(株)船井総合研究所
東京本社

講座	セミナー内容
第1講座	中小建材メーカーの経営者様必見！時流について、なぜIT建材なのか？ セミナー内容抜粋① 従来の商流が厳しい実情！最新の建材・住宅設備市場の分析と今後の動向予測 セミナー内容抜粋② 業界大変革！「メーカー」⇒「卸」⇒「小売り」⇒「業者」という流れが変わる理由 セミナー内容抜粋③ 消費税増税、2020年オリンピック後の冷え込んだ建材業界を生き残る手段とは  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 高尾 佳伸 徳島県生まれ。大学卒業後、父が経営をしている設計・施工会社にて建材ネットショップ新規事業を、事業部代表として立ち上げて従事。売上を0円から年商2億3千万円まで成長させてきた。船井総研では、建材業界を中心にITを活かしたコンサルティングを展開。実務経験からリアルな経営現場を理解しアドバイス出来るコンサルタントである。
第2講座	年商1億円だった建材メーカーが年商7.2億円！OOKABE GLASS HD成功の軌跡 セミナー内容抜粋① 事業成功のカギは直販モデルにあり！粗利益65%営業利益率15%を達成する極意。 セミナー内容抜粋② 100%WEB集客！1日300件以上ものWEB問合せを実現する仕組みづくり セミナー内容抜粋③ 営業ゼロでも、新規顧客から受注し、バンバンリピートが生まれる組織体制の作り方  OOKABE GLASS HD 株式会社 代表取締役 大壁 勝洋氏 福井県生まれ。OOKABE GLASS HD株式会社の代表取締役として、ガラス業界で年商7.2億円という業績を直販モデルを中心としたスキームの構築に成功。粗利益65%営業利益率15%と業界の常識を覆す圧倒的な高収益体制で成長をしている。月間20万PV以上の建材情報サイト「建材ダイジェスト」の運営をしている。
第3講座	初公開！高収益が見込めるIT建材ビジネスモデルの具体的な内容とは？ セミナー内容抜粋① 営業マンゼロでも年商2億3千万円達成！年間2,000件以上問合せさせる方法 セミナー内容抜粋② 少人数でも高収益体制！粗利益60%以上で販売できるIT建材ビジネスモデルとは セミナー内容抜粋③ 全国からリピートがドカンと殺到！放っておいても売上が上がっていく顧客フォローシステム  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 高尾 佳伸
第4講座	建材メーカーとしてこれから勝ち残っていくために経営者として必要なこと セミナー内容抜粋① 建材メーカーがこれから本格的にIT化する上で重要な3つのポイント セミナー内容抜粋② 今、建材メーカーの経営者が考えてほしい、本当に大切なこと  株式会社船井総合研究所 分譲グループ グループマネージャー エグゼクティブ経営コンサルタント 砂川 正樹 第一経営支援本部において住宅・不動産業界を中心にコンサルティングに従事。特にインターネットを活用したWEBコンサルティングは業界第一人者としてさまざまな成功事例をプロデュース。事業戦略からサイト構築、デジタル広告まで幅広くカバーし、これまで手がけてきた企業規模は年商数億円の会社から上場企業と幅広く、クライアント企業の規模に適した最適な提案は多くのクライアントから定評がある。

WEBからもお申込いただけます！



右記の QR コードを読み取り頂き 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/032218.html>



大手下請から**脱却！**

年商1億円だった**建材メーカー**が

WEB建材直販

年商**7.2億円**セミナー

ゲスト
講師

OOKABE GLASS HD
株式会社
代表取締役

大壁 勝洋氏

低投資

リスクなし

粗利率

65%

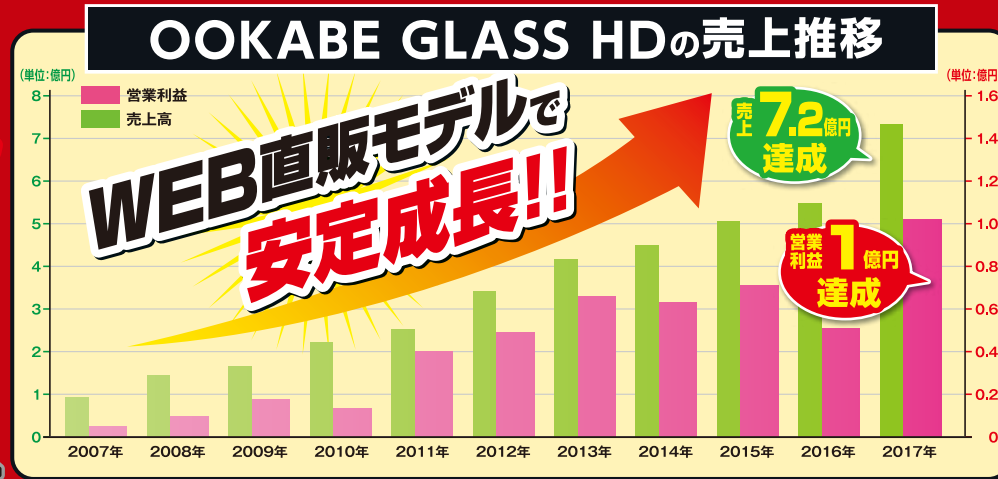
営業利益率

15%

意外と簡単に**毎年2ケタ成長**が出来た！

OOKABE GLASS HD 株式会社 **WEB直販モデル**

年間1,000件の
見積りを獲得
驚異のWEB建材
直販サイト



主催

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 担当: 松本(京)

IT建材事業新規参入セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo. S032218

24時間
対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

032218

ガラスWEB業界No.1建材メーカー OOKABE GLASS HD WEB直販モデルで年商7.2億円突破

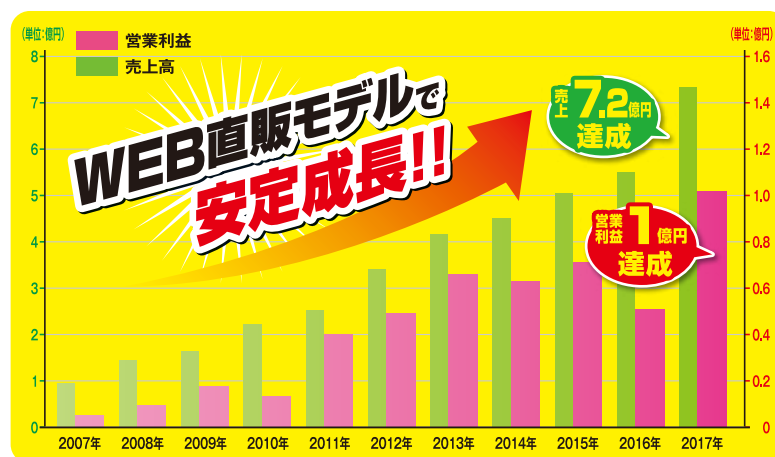
中小建材メーカーがWEB直販 事業参入で成長した実例を公開!

特別ゲスト講師

OOKABE GLASS HD 株式会社

OOKABE GLASS HD
株式会社

WEB直販モデル本格参入で年商7.2億円



OOKABE GLASS HD様のご紹介

福井県でガラスWEB業界No.1の実績がある建材メーカー。自社独自のコールセンターの構築やホームページで差別化を図るオーダーガラス商品で右肩上がりに成長中。「EY アントプレナー・オブ・ザ・イヤー 2017 Japan 東海・北陸地区大会」にて審査委員特別賞を受賞するなど先進的な活動が評価をされている。今期はガラス・鏡事業を軸に、年間7.2億円の実績。特にITを活用した集客・営業・オーダー商品は、日本全国から問い合わせが相次ぎ、次世代型の建材メーカーとして全国から注目されている。



OOKABE GLASS HD
株式会社
代表取締役 大壁 勝洋氏

- 粗利率65%以上と高い粗利率を実現する秘訣とは
- 営業利益率15%を達成する高利益直販モデルとは
- 下請け脱出!自ら直接販売できる仕組みとは
- 全国発送でもクレームほぼなし!驚きの配送体制
- 100%WEB集客!1日300件以上ものWEB問合せを実現するガラス業界No.1のビジネスモデルとは



WEB直販で業績アップのための最新ノウハウ14ポイント

集客
ノウハウ

WEB直販モデルを実現する反響獲得型専門サイトとは

集客
ノウハウ

年間2,000件以上問合せさせるWEB広告

集客
ノウハウ

年間1,000件以上見積もり請求させる出口戦略方法

育成
ノウハウ

年間400件以上受注させるランクアップ手法

育成
ノウハウ

見込み客に継続してフォローすることで受注する仕組みとは

育成
ノウハウ

営業マンゼロ!FAX・DM販促でバンバン受注するフォローとは

接客
ノウハウ

新入社員でも2週間で1案件50万円販売できる電話接客とは

接客
ノウハウ

誰でも即日対応可能!簡単見積もり作成ツールとは

接客
ノウハウ

クレームが激減するWEB接客マニュアル

追客
ノウハウ

リピート率40%以上の顧客フォロー方法

追客
ノウハウ

生涯顧客単価(LTV)を高める顧客管理の手法

追客
ノウハウ

信頼度がアップする親切丁寧な顧客対応法

商品
ノウハウ

インターネットで爆売れする建材の探し方

商品
ノウハウ

在庫リスクが激減する在庫管理方法

WEB直販を始めるときは、 周りから猛反対を受けました

初めまして、OOKABE GLASS HD株式会社 代表取締役 大壁勝洋 です。
福井県でWEB直販を中心にオーダーガラスを販売しております。

2代目の私は、高校卒業後すぐに父が創業したガラス加工の会社に入り、ガラス職人として順風満帆に仕事をしていました。大手企業の下請け仕事がほとんどの小さな会社でした。受け継いだ当初は、大手企業のコールセンターの下請けをして生計を立てていました。ガラス職人だった経験を活かし、ガラスに関する電話対応でたくさん受注をとり、元請けの売上に貢献してきました。

しかし、順調だった矢先に、突然元受け企業から、下請け仕事を切られるという事態に陥りました。コールセンターを自社で設立するので、下請けには出さないという方針です。

目の前が真っ暗になりました・・・

売上の見込みがなく、もう会社を終わらせようとまで考えました。

しかし、せっかく雇った社員さん達に面目がありません。

ある時、ふとしたきっかけで、ホームページを作ってガラスを直販で売っていこうと考えつきました。もちろん周りは大反対です。

「下請け仕事をした方が安定する」

「直販なんて出来るわけがない」 など、否定的な意見ばかりです。

しかし、なぜか**WEB直販がこれからの時代の主流になってく**ると確信があったのです。勇気をもって、直販する事を決断しました。すると、その決断は間違っていなかったとすぐにわかりました。ホームページ開設初日から問い合わせの電話が鳴ったのです。下請け仕事しかしてこなかったので信じられませんでした。数か月もすると、問合せが非常に多くなり、注文の処理をしていくことの方が大変でした。

それから10年経ち、**今では年商7.2億円**までの会社になり、**社員数も50人近く**雇えるようになりました。ガラスをWEB直販するようになり、卸や小売りにマージンがない分、**粗利益が65%以上見込め、営業利益も15%以上**でるようになりました。

なんといってもお客様の生の声が聞けることが一番の収穫でした。

「OOKABE GLASSさんに出会えてよかった!」「もっと早くに知りたかった」

など、お客様からありがたいお声を毎日頂きます。

その感謝の声を、常日頃聞けるスタッフの顔はいつも微笑んでいます。

「下請けの脱却は怖いなあ」「どうやって販売していいかわからない」など、不安に思っている方も、ぜひ勇気をもって下請け脱却をされることをお勧めします。

OOKABE GLASS HD 株式会社

OOKABE GLASS HD 株式会社
代表取締役 **大壁 勝洋氏**



開催要項

日時・会場

東京会場

2018年6月22日(金)
(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

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円 (税込25,920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時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。また最少催行人数に満たない場合、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いはいいたしかねますので、ご了承ください。
●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。

お申し込み方法

下記のFAX送信用お申し込み用紙をご利用ください。
お申し込みいただきました後、郵便にて「受講票」と「会場の地図」をお送りいたします。万が一1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.5785225 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。 ※お振込手数料はおお客様のご負担とさせていただきます。

お問い合わせ

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)
●申し込みに関するお問い合わせ:松本(京) ●内容に関するお問い合わせ:高尾

※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。

お問い合わせNo. S032218 担当 松本(京)宛

IT建材事業新規参入セミナー

FAX:0120-964-111

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	フリガナ		役 職	年 齢
	3	フリガナ		役 職	年 齢	4	フリガナ		役 職	年 齢
	5	フリガナ		役 職	年 齢	6	フリガナ		役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、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人だと思えます。
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。
- 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QR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 ☐