

WEBを受注し印刷事業も活性化するセミナー

東京/7月3日(火)

講座スケジュール

大阪/7月4日(水)

時間	セミナー内容	講師
第1講座 13:00~14:00	印刷会社を取り巻く環境変化とWEB×印刷の成長戦略とは	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 マーケティングコンサルタント 宮本 賢一
休憩 10分	コーヒードリンク	
第2講座 14:10~15:10	印刷不況でも生き残る！ 印刷会社がWEB事業をはじめた理由と今後の戦略	特別ビデオ講座 株式会社野毛印刷社 代表取締役 森下 治氏 営業 田中 利樹氏
休憩 10分	コーヒードリンク	
第3講座 15:20~16:20	印刷会社の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 マーケティングコンサルタント 中本 裕之
休憩 10分	コーヒードリンク	
まとめ講座 16:30~16:55	印刷会社の経営者に必ず聞いてほしい 成長を続けるために 経営者が必ず決断すること	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 マーケティングコンサルタント 宮本 賢一

既存事業への不安とWEB分野の取り組みに悩む
印刷会社の社長へ WEB素人の営業マンでもできる

印刷会社でもできる WEB事業の伸ばし方

もう、印刷だけの会社とは言わせない!!

ビックリ
事例

WEBの提案開始から
たった6ヶ月で1社から、
合計**1,680**万円
を受注

これからは、
WEBを提案して、
印刷も受注する!

特別ゲスト講座

印刷不況でも生き残る!

野毛印刷

印刷会社がWEB
事業をはじめた
理由と今後の展望

株式会社 野毛印刷社
代表取締役 森下 治氏
営業 田中 利樹氏

ビデオ講演

WEB事業の伸ばし方を詳しく知りたい方は中面へ



東京/7月3日(火)

大阪/7月4日(水)

時間:13時~16時55分 受付開始:12時30分

印刷会社に向けたWEB事業育成セミナー お問い合わせNO. S033582

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL 0120-964-000 FAX 0120-964-111
(平日9:30~17:30) (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

申し込みに関するお問い合わせ: 時田(トキタ)

全国20エリアでの事例企業ご紹介

- 事例企業 静岡県
住宅不動産会社にターゲットを絞り、WEBセミナーを開催。大手住宅メーカー含め9社13名を集客。業種を絞ることでノウハウが蓄積され営業の効率化も実現
- 事例企業 大阪府
WEB事業立ち上げ後3ヶ月で中堅住宅メーカーや賃貸会社からWEB広告50万円を受注。営業マンはデザイナーから転身でも商品力で勝負
- 事例企業 福岡県
3年前にWEB専門チームを立ち上げ、現在売り上げ1億円。チームメンバー5人の組織に成長。組織立ち上げという社長の覚悟が会社を変えた



どうしても日程が合わない社長様へ出張セミナーも可能ですので、お問い合わせください

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただき、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。
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/033582.html>



FAXでのお申し込み

本DMIに同梱しておりますお申し込み用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。
FAX: **0120-964-111**
担当: 時田 24時間対応



こんな印刷会社の社長は要注意!!
成長をさまたげる理由
WARNING!!

機械を動かすことが最優先

まだ、大丈夫と思っている

社員にチャレンジさせていない

WEBは既存事業の売上を下げる

事業計画を立てていない

ターゲットを絞っていない

新規開拓はTELや飛び込み

営業マンに任せっきり



これだけは絶対に守る

WEBを提案して、印刷も受注する3つのポイントと事例公開

3つのポイント

ポイント1 ターゲット戦略

販促予算が潤沢な3業種に絞り込む

WEB事業のターゲットは!?

住宅
不動産

自動車
販売店

レジャー
施設

地元の中堅企業

なぜ、それ以外の業種はダメなのか?

- 理由1 予算を持っていない
- 理由2 WEB広告との相性が悪い
- 理由3 大手ポータルなど強い競合がいる

私も立ち上げ当初はオールターゲットで営業をしていましたが、ノウハウは溜まらず手間がかかり、とても苦労しました。

ゲスト講師のコメント

ポイント2 商品戦略

WEBをおまけではやらない
WEBを提案して印刷を受注する

これまで印刷会社は印刷のおまけでWEBを請負っていましたが、その考え方は根本的に切り換えましょう



広告主の悩み

キャンペーンに対してWEBと印刷を別々の会社をお願いするのは大変だ!!

私も以前、WEBはおまけで無料対応していましたが、その時は営業利益、粗利が下がりました。

ゲスト講師のコメント

印刷会社営業マン

私達に任せてくればWEBの提案を軸に印刷物までトータルでキャンペーンを展開できます。

ポイント3 組織戦略

営業専任化+社外パートナーの効果的な活用

営業兼任でスタートし内製ではWEB事業はスケールしない!?

営業専任にする理由

- 理由1 営業に逃げ道を与えない
- 理由2 ノウハウを集中させる

社外パートナーを活用する理由

- 理由1 まずは先駆者のノウハウを得る
- 理由2 WEB人材は採用できない

人手不足社会が続く中、変化に対応し生産性を高めないと社会から取り残されてしまう

WEBの業界は変化が激しいので外部パートナーの協力は必須条件です。

ゲスト講師のコメント

ビックリ事例1 大手自動車ディーラーより **1680万円**を受注
 ★WEB提案開始からたった1ヶ月!
 毎月 **140万円** の販促物の活用方法から予算管理まですべて任せられ、毎月クライアントと販促会議を実施。企画×制作×配信×検証、全て請負。

ビックリ事例2 大手自動車ディーラーより **913万円**の案件受注に成功 ★1キャンペーンで!
 WEB関連売上 **120万円** ノベルティ関連売上 **753万円**
 印刷物関連売上 **40万円**

ビックリ事例3 大手チェーンより月額 **260万円**の案件受注に成功
 WEB関連売上 **170万円** 印刷物関連売上 **90万円**
 粗利率 **50%達成**

詳しくはセミナー当日にお話ししますが、**事業をつくる役割は社長の仕事**ですので**必ず社長が出席してください!**

印刷会社に向けたWEB事業育成セミナー

会場	<p>ご希望の会場に☑をお付けください。</p> <p><input type="checkbox"/> 東京会場:2018年7月3日(火) 13:00~16:55(受付開始12:30~) (株)船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR「五反田駅」西口より徒歩15分</p> <p><input type="checkbox"/> 大阪会場:2018年7月4日(水) 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><small>※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。 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たしかねますので、ご了承ください。</small></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>●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●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、各業種別研究会にご入会中の企業様です。</p>
お申込方法	<p>【WEBからのお申込み】 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。</p> <p>【FAXからのお申込み】 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。万一1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。</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.5785816 口座名義:カ)フナイツ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。</p>
お問合せ	<p> 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</p> <p>TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)</p> <p>●申込みに関するお問合せ: 時田 ●内容に関するお問合せ: 宮本・山田</p>

※ご入金確認後、受講票の案内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. S033582 担当 時田 宛

印刷会社に向けたWEB事業育成セミナー

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に☑をお付けください。		<input type="checkbox"/> 【東京会場】2018年7月3日(火)	<input type="checkbox"/> 【大阪会場】2018年7月4日(水)
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	1	フリガナ	役職
		2	フリガナ
			役職

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) DM送付を希望しません

【お申し込みはこちらから】



【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。
 2.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。
 3.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。
 4.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させていただきます。
 5.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。
 6.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)