

営業マン増やさずに業績を伸ばす！

# 工場向け産業機械を扱う商社が取り組む「営業マンゼロのマーケティング」とは？

## 営業マンゼロのマーケティング①

担当者が興味を示す最新型「IoT」技術の提案

製造業の現場で昨今話題に上がっている「IoT」だが、実際まだまだやり切れていない企業が大半を占めている。そこで、最新のIoT技術の提案を専門商社が行うことで既存顧客からの受注額の増加や今まで取引の無い企業からの新規取引を実現させる。今後伸びていくIoTに今取り組むことで中長期的な成長を見込むことも可能である。

## 営業マンゼロのマーケティング②

問合せ数10倍増の製品特化型WEBサイト

「WEBから月に1、2件しか問合せがこない・・・」とお悩みの企業の99%が会社紹介のサイトしか持っていない。仕事を獲得するためには、業界・技術・テーマを絞り込み、その中でオンリーワンでニッチトップのWEBサイトを構築しなければならない。製品に特化したWEBサイトを立ち上げれば問合せ数10倍増させることができる。

## 営業マンゼロのマーケティング③

営業効率25倍のデジタル定期配信

営業活動を営業マン個人に任せても1か月にアプローチできる企業数は限られてくる。そこで、メルマガ・ブログなどのデジタルコンテンツをうまく活用することで、人的営業と比べて営業効率を25倍上げることが可能。それだけでなく、従来では絶対に不可能な数へのアプローチも可能となる。

## 営業マンゼロのマーケティング④

デジタル自動化  
追客システム

メルマガ・ブログを定期配信した後は、誰がクリックしたかが分かる自動追客システムを導入することにより、潜在顧客を特定して掘り起こすことができる。人的営業に依存せずに見込み案件が獲得できる。

## 営業マンゼロのマーケティング⑤

女性を活用した  
コールセンター

デジタルマーケティングで潜在顧客を特定した後は女性を活用してコールセンターのフロントスタッフとして抜擢する。旧来型の古い男型営業のイメージを維新して、全く新しい営業体制を構築する。

## 産業機械商社の経営者様

FA装置、自動化機械、省力化機器、樹脂成型機、洗淨機、金属加工機械、電気炉、プレス機械、乾燥炉、油圧プレス、ペンディングマシン、圧延機、充填機、せん断機、切断機、溶接機、レーザ加工機、プラズマ加工機、発電機、制御装置、電動機

3年間売れなかった製品が...

# 営業マンを増やさずに

# 2年間で年商7倍増!

# 営業マン“ゼロ”で出来る 工場の新規開拓!

## 産業機械商社 経営戦略セミナー

日時・場所

2018年 11月20日(火) in (株)船井総合研究所 五反田オフィス

11月21日(水) in (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

開催時間 / 13:00~16:30 (受付12:30)

株式会社  
船井総合研究所とは  
こんな会社です

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は 様々な業種・業界から高い評価を得ている。



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

産業機械商社 経営戦略セミナー

お問合せNo.S038158

TEL.0120-964-000 (平日 9:30~17:30)

FAX.0120-964-111 24時間対応

船井総研オフィシャルホームページ <http://www.funaisoken.co.jp>

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

●お申し込みに関するお問い合わせ：天野

●内容に関するお問い合わせ：小池 桃太郎

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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問合せNO.」を入力ください。→ [038158](tel:038158))



こんな  
**課題**  
ありませんか？

- ☑ スキルのある**営業マン**が不足していて新規開拓が進まない・・・
- ☑ もっと**新規販路開拓・新市場開拓**をしていきたい
- ☑ 営業が**営業マンの個人技頼り**で属人的になっている・・・
- ☑ 新規開拓は**人脈頼り**になっている・・・
- ☑ 古い**営業体制**で**新規開拓**が全く進まない・・・

# 営業マンゼロで出来る**工場**の**新規開拓手法**をお伝えします

**ゲスト講師** 3年間売れなかった製品が・・・  
**営業マンを増やさずに**  
**2年間で年商7倍増！**



◆服部エンジニアリング様のご紹介◆  
服部エンジニアリング様は、集塵機部品を販売していましたが、2013年から2015年までの**3年間**、その製品はなかなか売れていませんでした。そこで、専門特化WEBサイトなどの営業マン“ゼロ”で出来るマーケティングに取り組むことで、売上高を2016年に**4倍**に跳ね上げる事に成功しました。同社は継続的に営業マン“ゼロ”で出来るマーケティングに取り組み続け、2017年は2015年と比較して**年商7倍増**と売上高を右肩上がりに伸ばしています。

**製品特化型WEBサイトとデジタル定期配信で業績を伸ばす！**

＜製品特化型WEBサイト＞      ＜デジタル定期配信＞

**売上7倍増!**

年	売上高 (相対値)
2013年	1.0
2014年	1.0
2015年	1.0
2016年	4.0
2017年	7.0

＜**営業マン増やさずに**  
**2年間で年商7倍増**できた秘密・・・＞

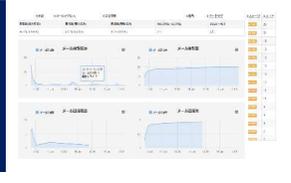
**秘密①:** 従来あった会社紹介のWEBサイトに加えて**製品特化型WEBサイト**を作った！  
⇒**問い合わせ数10倍増!**



**秘密②:** **デジタル定期配信**を実行した！  
⇒**営業効率25倍!**



**秘密③:** **デジタル自動化追客システム**を導入した！  
⇒**営業ゼロで見込み案件を獲得!**



**秘密④:** **女性を活用したコールセンター**を導入した！  
⇒**旧来の男型営業より超効率!**



**営業マン個人に依存する営業から脱却して、  
デジタル活用と女性が活躍できる仕組みを  
導入したのが成功のポイント!**

# 産業機械商社 経営戦略セミナー

日時・場所

2018年11月20日 (火) in東京

(株)船井総合研究所 五反田オフィス  
東京都品川区西五反田6-12-1

21日 (水) in大阪

(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス  
大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階

開催時間 13:00～16:30 (受付時間 12:30～)

講座

内容

## 第1講座

### 営業マンを増やさずに2年間で年商7倍増を実現させた産業機械商社の事例 ～私たちはこの取り組みを通して、業績7倍に成長しました～

- 営業マンがいない私たちが2年間で年商を7倍に伸ばした手法
- 8カ月で新規問い合わせ100件・新規受注50件を達成した製品特化専門WEBサイト
- IoTと既存製品を組み合わせた提案営業

(株)服部エンジニアリング 取締役社長 服部 宏安氏

## 第2講座

### 工場の新規開拓に成功する「営業マンゼロのマーケティング」事例

- 製品特化専門WEBサイトを立ち上げ、新規顧客開拓件数が120%アップした事例
- 営業マンの個人スキルに依存せず、メルマガ1,000通の配信で新規営業案件を獲得した事例
- 製品特化専門WEBサイトを立ち上げ、営業マンゼロでも1カ月で新規問い合わせ30件を獲得した事例
- 自動追客システムを稼働し、営業マンゼロでも、毎月3件の新規営業案件に対応した事例
- 女性事務員によるTELアポにより、月に5件の新規営業案件を創出した事例
- 「IoT」技術を絡めた提案営業により、新規顧客を開拓した事例

(株)船井総合研究所 省エネ・IoTメーカーチーム 福田 翔紀・省エネ・IoTメーカーチーム 岩田 教平

## 第3講座

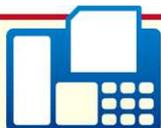
### 産業機械商社の経営者の為の新マーケティング戦略

- 担当者が興味を示す最新型「IoT」技術の提案
- 製品に特化したマーケティング専門WEBサイトによる問合せ件数10倍増の新規顧客開拓
- 全顧客にアプローチを行い、営業効率を25倍アップさせるデジタル定期配信
- 営業マンゼロで見込み案件を獲得する、デジタル自動追客システム
- 旧来型の男型営業では非効率！女性を活用したコールセンター

(株)船井総合研究所 執行役員 菊池 功・  
省エネ・IoTメーカーチーム チームリーダー マーケティングコンサルタント 小池 桃太郎

#### FAXでのお申し込み

本DM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

24時間対応 担当：天野

#### 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/038158.html>

講座スケジュール

2018年

日時  
会場

11月20日(火)

11月21日(水)

【東京会場】

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

【大阪会場】

船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス  
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階  
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩3分

開催時刻

13:00~16:30  
受付:12:30~

※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。

※お車でお越しの際の駐車場はご紹介しておりません。駐車場費用もご自身で負担願います。

※最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、予めご了承下さい。

ご参加  
料金

一般  
企業料金 1名様 税抜料金  
30,000 円(税込32,400円)

会員  
企業料金 1名様 税抜料金  
24,000 円(税込25,920円)

振込先

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785229  
口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ

☆ご入金の際は税込金額をお振込ください。  
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。  
※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

- 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。

下記にご記入の上、今すぐFAX送るだけOK!!

【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。  
【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。お振込みいただいたにも関わらず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。

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:天野 ●内容に関するお問合せ:小池桃太郎

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. S038158 担当 天野 宛

産業機械商社 経営戦略セミナー

FAX:0120-964-111

ご希望の会場にチェックを  
入れてください。

東京会場 11月20日(火)

大阪会場 11月21日(水)

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	役職	
		ご連絡 担当者		
TEL	( )	E-mail	@	
FAX	( )	HP	http://	
ご参加者 氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
				役職
				年齢

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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は現在、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】

- 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・顧客アータ管理チーム(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)



お申込みはこちら

※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