

ホームページ制作会社の業績アップセミナー2018

講座内容 & スケジュール

東京会場 11月21日  大阪会場 11月22日 

講座	内容
第1講座	WEB制作事業の課題と競争から抜け出すための戦略とは？
13:00 ～ 13:50	1 WEB制作会社が抱えるの7つの課題と解決へのプロセスを徹底解説 2 WEB制作会社は自らの事業ドメインをまず壊すことが成長のはじまり 3 脱・競争戦略を実現するための事業戦略と商品ラインナップを公開
	東京会場 株式会社 船井総合研究所 チームリーダー 宮本 賢一 Webプロモーションチーム 大阪会場 株式会社 船井総合研究所 チームリーダー 中本 裕之 Webプロモーションチーム
第2講座	ブランドのプロが語る！WEB制作会社がブランディング会社に変化する必要性
特別ゲスト講座	1 地方のWEB制作会社がブランディング会社になる3つのメリットとは 2 顧客の成果に繋がった実際のブランディング事例を公開 3 ブランディング事業で成功するWEB制作会社と失敗するWEB制作会社の違い
14:00 ～ 15:00	一般財団法人 ブランド・マネージャー認定協会 代表理事 岩本 俊幸氏 1991年、株式会社イズ・アソシエイツ設立。長年にわたり広告制作、コンサルティングに携わり、これまで培ってきたノウハウ、「型」を手渡すべく、広告代理店、通販会社、(社)日本印刷技術協会(JAGAT)、銀行系コンサルティング会社など各方面で研修講師として活躍。(一財)ブランド・マネージャー認定協会の発起人でもあり、また自身が代表取締役を務めるイズ・アソシエイツは、(一財)日本情報経済社会推進協会(JIPDEC)発行のプライバシーマークのロゴデザイン開発など初期のブランド構築を手がけた実績を持つ。
第3講座	新ビジネスモデルを徹底解説！ビジネスモデルを転換し、成功までの道のりを全公開
15:10 ～ 16:10	1 商品力で勝負する！商品を明確にした脱・属人営業モデルを全公開 2 常に見込み顧客をストック化する成長プロセスの手法とは！？ 3 1クライアントから500万以上の案件を獲得するモデルを徹底解説
	山田 瞭 株式会社 船井総合研究所 Webプロモーションチーム
まとめ講座	経営者に聞いて欲しい業績を上げ続けるために必要なこと
16:15 ～ 16:30	1 業績を上げ続けている中小企業の唯一の共通点とは！？ 2 “今”を勝ち抜くために認識すべきことと変化の過程で重要な決断とは！？ 3 脱・現場対応！経営者の役割は現場で勝てる仕組みをつくること！

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
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/038681.html>



FAXでのお申し込み

24時間対応

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

FAX 0120-964-111 担当：時田(トキタ)

競争激化のWEB制作業界で、一步抜け出したいとお考えの社長へ

もう、失敗しないブランディング。
受注が
ガンガンと
ブランディング
とは？
営業力が0でも
受注に困らない

自社独自の
ビジネスモデルで
成長を続ける

デザイン以外での
勝ちパターン

特定の
クライアントに
依存しない
素人営業マン一人で
新規顧客を獲得

脱・価格競争
脱・属人型

出張・社内向け
ブランディング
基礎研修

社長が現場を
離れても成長を
続ける
競合との
明確な
差別化
粗利51%

東京：11月21日(水) 大阪：11月22日(木) 時間：13時～16時30分(受付開始：12時30分)



株式会社 船井総合研究所

ホームページ制作会社の業績アップセミナー2018

お問い合わせ No.S038681

TEL 0120-964-000 平日 9:30～17:30

FAX 0120-964-111 24時間対応

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜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)

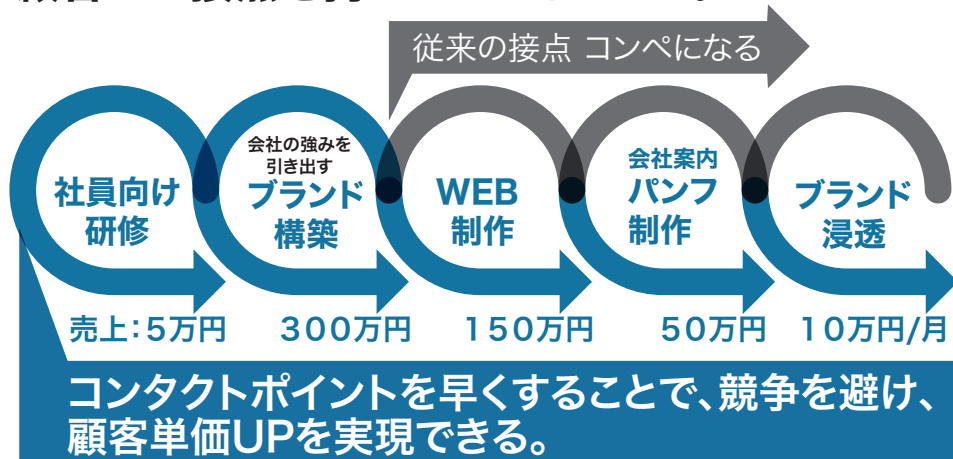
収益性と顧客の成果を両立させる
ビジネスモデルを提言

WEB制作会社の社長が、ブランディング事業を 3年で売上1億円にするノウハウを全て公開!!

WEB制作事業の
決定版

ノウハウ1 ブランディング会社への転換で
競争を避け、顧客単価UPを実現できる。

「WEB制作」というニーズが顕在化する前に
顧客との接点を持つことがポイント。



ノウハウ2 「ブランディング」事業が失敗する
3つの落とし穴を攻略できる。

「ブランディング」事業には落とし穴があります。
これを理解していないと絶対に成功しません。

- 1 「ブランディング」の落とし穴 解決策**
「ブランディング」は失敗する!
WEBサイト制作ありきの「ブランディング」は失敗する!
企業の強みを引き出すためのブランディングを行う
- 2 「ブランディング」の落とし穴 解決策**
社員の想いを無視した「ブランディング」は失敗する!
「ブランド社員研修」を実施
し社内の温度感を高めることがスタート
- 3 「ブランディング」の落とし穴 解決策**
ターゲット業種を絞らずして「ブランディング」事業の
成功はない!
ターゲットは「エリア密着(地元)XBtoCメーカーX社長」

ノウハウ3 素人営業マン1人でも新規顧客を
獲得できる。

社長向けセミナーを開催し、営業マンに依存しない
新規開拓の「仕組み」をつくる

3 セミナー型営業 つの効果

- 1** 1回平均20社にアプローチし、
飛び込み、TELアポ、相見積もりを回避
- 2** テーマに興味がある企業が参加する為
温度感が高い
- 3** 初回打ち合わせから
最短3ヶ月で開催可能



【セミナーの様子】
セミナーを年に
4回〜6回開催

【DMによる集客】

このビジネスモデルの5つの特徴

脱・価格競争
脱・属人型
のビジネスモデル

1クライアント
500万円 以上
粗利51% 以上

初期投資も少なく
担当者たった1人
からでもスタート

「サイトを作って終わり」から、
「ブランディング サポート」
という月次
ストック型モデル

「仕組化」により
業績が安定し、
余裕を持った経営に
シフト。

このビジネスモデルの
転換に成功した
WEB制作会社の
手に入れる未来

- 1** 社長が現場を離れても
成長を続ける企業
- 2** 自社独自のビジネスモデルで
成長を続ける企業
- 3** クライアントに成果を上げて
評価される企業
- 4** 営業力が0でも
受注に困らない企業
- 5** 特定のクライアントに
依存せず成長を続ける企業
- 6** デザイン以外での勝ち
パターンを持っている企業
- 7** 競合との明確な差別化が
できる企業
- 8** 価格勝負、値引きなしで
受注できる企業
- 9** 仕事を通じて社員が成長し
退職が少ない企業

ホームページ制作会社の業績アップセミナー2018

会 場	ご希望の会場に☑をお付けください。 ☐ 東京会場:2018年11月21日(水) 13:00~16:30(受付開始12:30~) ハロー貸会議室八重洲ファーストビル 〒103-0027 東京都中央区日本橋3-4-12八重洲ファーストビル JR東京駅 八重洲中央口 徒歩2分 ☐ 大阪会場:2018年11月22日(木) 13:00~16:30(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 ※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。
受 講 料	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) ※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。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●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、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●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。
お 申 込 方 法	【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上でご確認いただけます。 【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。
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.5785331 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウウシヨ 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 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: 時田 ●内容に関するお問合せ: 宮本・中本

※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. **S038681** 担当 **時田 宛**

ホームページ制作会社の業績アップセミナー2018

FAX:0120-964-111

フリガナ	フリガナ	役 職
御 社 名	代表者名	
〒	フリガナ	役 職
住 所	ご 連 絡 ご担当者	
T E L	F A X	
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) ☐ DM送付を希望しません

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

【お申し込みはこちらから】

