

営業1人あたり8台が本当に売れる!今から間に合う卒FITバブル

# たった4時間で蓄電池バブルで勝ち抜くヒントが見つかる!

## 蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー(7月)

講座内容&スケジュール

大阪会場 7月19日(金)

東京会場 7月25日(木)

於:(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

於:(株)船井総合研究所 東京本社

講座	セミナー内容
第1講座	<p><b>今こそ蓄電池販売に踏み切るべき理由とは?</b></p> <p>見どころ① 5年間で230万件の家庭が卒FITにより、自家消費に移行する!</p> <p>見どころ② 蓄電池販売を行う企業はすべからず増収増益!</p> <p>見どころ③ 販売未経験の会社でも、たった4日間の準備で売れるようになる!</p> <p>株式会社 船井総合研究所 再生エネルギーチーム <b>伊藤 匠</b></p>
第2講座 ゲスト講師 生出演	<p><b>たった4日間の準備だけ!蓄電池未経験者でも蓄電池月販30台達成!</b></p> <p>見どころ① 実績ゼロからでもOK!たった4日で売れるようになったポイント</p> <p>見どころ② お客様は待ち構えている!飛び込みで月間200件アポが上がるコツ</p> <p>見どころ③ 稼げる評判で入社希望者が殺到!平均年齢なんと29歳</p> <p>見どころ④ 蓄電池販売を通して確立された様々な会社の「シクミ」とは?</p> <p>株式会社 新日本エネックス 代表取締役 <b>西口 昌宏氏</b></p>
第3講座	<p><b>営業1人月8台蓄電池を売るためにやるべきこと</b></p> <p>見どころ① 売れる営業の「成約率40%超トーク」の成功パターンとは?</p> <p>見どころ② 販売未経験者を「トップセールス化」するために必要な教育とは?</p> <p>見どころ③ 訪販・テレアポだけじゃない!チラシ・紹介での集客手法とは?</p> <p>株式会社 船井総合研究所 再生エネルギーチーム <b>伊藤 匠</b></p>
第4講座	<p><b>蓄電池販売で地域一番になるための実践事項</b></p> <p>見どころ① これからの太陽光業界で伸びる会社のポイント</p> <p>見どころ② 蓄電池を売れる会社は未来も明るく人が集まっている</p> <p>見どころ③ これから蓄電池を売るために明日からやるべきこと</p> <p>株式会社 船井総合研究所 再生エネルギーグループ <b>穂垣 勇介</b></p>

### ごあいさつ

平素は大変お世話になっております。さて、全国56万件の太陽光 固定買取期間満了者が現れる「2019年問題」まで、あと4か月弱となりました。また、今年は多くの会社が蓄電池販売に参入され、続々と成功モデルが出来てきています。今知っておくべきベスト事例をご紹介しますが、東京・大阪ともに限定40席と限りがありますので、お早めにお申し込みください。

株式会社 船井総合研究所  
ものづくり・エネルギー支援部

### 参加特典

家庭用蓄電池 2019.7  
**価格** 販売価格  
仕入価格 **相場**

2019年7月版  
**蓄電池価格相場一覧表**  
(販売価格相場・仕込価格相場)  
**プレゼント!**

# 蓄電池販売

営業1人あたり8台が本当に売れる!今から間に合う卒FITバブル

2019 JULY 7

経営者向け  
成功事例  
公開セミナー

## 営業未経験でも4日間で売れる!

販売粗利100万円/訪販・テレアポ以外でもOK/2024年には3700億円の市場に

# THE BUBBLE of 卒FIT・蓄電池バブル! LIB-FESS

### セミナー特別ゲスト講師

たった4日間の準備だけで  
未経験者ばかりでも蓄電池月販30台達成!

株式会社新日本エネックス 代表取締役 西口昌宏氏

メディアへの掲載実績多数!



経済メリットトークしか出来ない営業マンでも  
成約率40%達成はかんたん!

工務店・リフォーム会社など兼任営業でも出来る営業のシクミ

チラシ・イベント・訪販・テレアポ etc...  
業値別蓄電池販売立ち上げ成功事例発表

アポトークから、チラシ紙面・営業トークまで、  
成功事例/失敗事例を一挙大公開

大阪会場 7月19日(金)

(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

東京会場 7月25日(木)

(株)船井総合研究所 東京本社

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大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー(7月)

お問い合わせNo. S039122

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 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。)→ 039122

今からでも間に合う「卒FITバブル」での蓄電池販売! あなたの会社もわずか**4日間**で大変身

**全国各地業態別の成功事例を一挙紹介!** **卒FIT蓄電池バブル** **スタートダッシュを決める!**

**成功企業の売れる仕組みと集客術を大公開!**

当日ビデオ上映  
事例企業 **1** **4日間**の準備だけで **未経験者**ばかりでも蓄電池 **月販30台**達成

Point **1** 実績ゼロからでも**OK!**  
**たった4日**で売れるようになった**ポイント**

Point **2** お客様は待ち構えている!  
**飛び込み**で**月間200件**アポが上がる**コツ**

株式会社 新日本エネックス 代表取締役 **西口 昌宏 氏**

事例企業 **2** 他社PV設置客への蓄電池 **営業1人あたり** **月9台**達成!  
「FIT+5円」買取で

Point **1** 住宅用太陽光の「FIT価格+5円」買取提案で商談アポイント数が従来の**4倍**に!

Point **2** 毎月750件のアポが集まり、**169台**の蓄電池が売れる仕組み!

事例企業 **3** 蓄電池販売 **営業合宿**で **営業1人あたり** **月5台**達成!  
未経験でもOK!

Point **1** 蓄電池の累計販売台数2台だった同社も、**たった2ヶ月**の準備で**月販32台**を達成!

Point **2** スタートダッシュの決め手は「**営業合宿!**」  
素人でも売れるようになる**秘訣**とは?

事例企業 **4** 広島県内だけで蓄電池 **営業1人あたり** **月4台**達成!

Point **1** 広島県内だけに絞り、徹底的にシェアを高める戦略で「**地元の施工実績**でお客様が買う!」

Point **2** **圧倒的な実績**により、メーカー講師への講師招へいや他社からの協業提案が殺到!

事例企業 **5** イベント出展だけで **営業1人あたり** **月4台**達成!

Point **1** 商業施設へのイベント出展だけで、**月販1億円**達成!

Point **2** 火水木が休みの「**週休3日正社員**」で**営業求人**への**応募**が殺到!

事例企業 **6** **人手不足** 飛び込み、テレアポなし! **折込チラシ**で **営業1人あたり** **月4台**達成!

Point **1** 成約1件当たりの販促費わずか**7万円!**  
**競合の多い地域**でも成果実証済み!

Point **2** お客様からの問い合わせなので**成約率60%!**  
**飛び込み・テレアポ**なしでも売れる!

事例企業 **7** **販売台数** 4年連続**日本一** 蓄電池 **営業1人あたり** **月4台**達成!

Point **1** 「**営業社員付き卸スキーム**」で**月販300台**の独走ペース!

Point **2** 住宅会社や太陽光販売店との**アライアンス**で常に**見込み客**が増え続けている!

セミナー当日 **完全公開!!** 卒FIT蓄電池バブルを最速最短で勝ち抜くための**最新ノウハウ**を詰め込んだ**8ツール!**

<b>1</b> 蓄電池アプローチブック 蓄電池販売の集大成! ツール通りのトークで即、成約率 <b>40%</b> 達成!	<b>2</b> 蓄電池営業マニュアル 実績ゼロでも大丈夫! <b>トップセールス</b> のノウハウが分かる!	<b>3</b> 蓄電池営業合宿資料 蓄電池営業の素人でもわずか <b>4日間</b> の合宿で <b>売れる営業</b> に様変わり	<b>4</b> OB顧客掘り起こしマニュアル 設置後 <b>ほったらかし</b> の <b>OB顧客</b> でも心配なし!
<b>5</b> 太陽光&蓄電池セットアプローチブック 太陽光未設置者に蓄電池セット率 <b>80%!</b>	<b>6</b> 折込チラシの販促マニュアル 成約1件あたり <b>7万円</b> で人手を掛けずに見込みを作る <b>チラシ</b> 活用法!	<b>7</b> 販売戦略策定資料 今すぐ営業一人あたり <b>月販5台</b> 達成のための <b>アクションリスト</b>	<b>8</b> ニュースレター営業ツール一式 足の長い新築案件を <b>会社管理</b> にすることで <b>見込み作り</b> を <b>仕組み化</b>

過去、船井総研の蓄電池セミナーにご参加されたお客様の声

<b>営業19人で月販164台!</b> <b>年間売上37億円</b>	<b>東北地方で月販80台超!</b> <b>年間売上30億円</b>	<b>未経験者中心で月販90台超!</b> <b>年間売上30億円</b>
船井さんから入る様々な情報が経営戦略作りに直結しています!	営業合宿に参加させて頂き、若手営業マンの底上げが出来ました!	概念ではなく「 <b>具体的手法</b> 」分かるので、即実践でき、すぐに効果が上がります!
株式会社スマートテック 代表取締役 <b>小寺 雄三 氏</b>	株式会社日本エコライフ 代表取締役 <b>佐藤 政彦 氏</b>	リベラルソリューション株式会社 代表取締役 <b>下田 穰 氏</b>

日時・会場

**大阪会場**  
**2019年7月19日(金)**  
 株式会社 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」  
 ◎番出口より  
 徒歩3分

**東京会場**  
**2019年7月25日(木)**  
 株式会社 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

**開催時間**  
**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。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ませんので、ご了承ください。

受講料

**一般企業** 税抜 **35,000円** (税込**37,800円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **28,000円** (税込**30,240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メンバース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.5785215 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。

お問合せ

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)  
 ●申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:伊藤

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. S039122 担当 時田 宛

**蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー(7月) FAX:0120-964-111**

ご希望の会場に  をお付けください。  【大阪会場】 2019年7月19日(金)  【東京会場】 2019年7月25日(木)

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

ご入会中の弊社研究会があれば  をお付けください。  
 FUNAIメンバース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、船井総研グループ・レトリベーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)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)



※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たいときは、 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**



お申込みはこちらから