

この1日で即・立ち上げ可能! 卒FITバブルでの蓄電池販売

**徹底攻略**  
セミナー

**4**たった時間で**最速**で**失敗**しない**参入成功**のポイントが**まる分かり!**

**蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー**

講座内容&スケジュール

**大阪会場** 2019年 **9月25日** 水 13:00~16:30 [受付12:30~] (株)船井総合研究所 大阪本社

**東京会場** 2019年 **9月27日** 金 13:00~16:30 [受付12:30~] (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、これだけやれば今すぐ売れるようになる!</p> <p>株式会社 船井総合研究所 再生エネルギーグループ チームリーダー チーフ経営コンサルタント <b>山本 翼</b></p>
第2講座 ゲスト講師 インタビュー動画	<p><b>営業2人でも月販15台達成できた! シンプルな3つの成功法則</b></p> <p>見どころ① 営業トークを見直ただけで、成約率が40%超えに伸びた!</p> <p>見どころ② 蓄電池のアポトークを変えただけで、商談アポが2倍に増えた!</p> <p>見どころ③ 蓄電池が売れたことで業績好調! 社内にも活気が溢れている</p> <p>見どころ④ 蓄電池販売を始めるにあたっての、船井総研の上手な使い方</p> <p>株式会社Sun.gy 代表取締役 <b>山本 修三 氏</b></p>
第3講座	<p><b>あなたの会社で営業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 再生エネルギーグループ チームリーダー チーフ経営コンサルタント <b>山本 翼</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 全国各地で蓄電池を「地域で一番」売っている会社の共通項</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 グループマネージャー シニア経営コンサルタント <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56万件の固定買取期間終了者が現れる「2019年問題」まであと3か月となりました。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させていただきますが、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**

**2019年9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!**

2019.09

**FIT 終了**  
残り**2**ヵ月!!

蓄電池を営業1人で8台売るための集客&営業手法  
**直前対策**

**蓄電池販売の成功事例だけを  
選りすぐり!**

今すぐ売れる成功ノウハウを3時間半に凝縮。  
卒FIT蓄電池バブル直前対策はこれだけで完結!

蓄電池販売参入セミナーで来場数 **400**名突破!

**大阪会場** 2019年 **9月25日** 水 13:00~16:30 (株)船井総合研究所 大阪本社

**東京会場** 2019年 **9月27日** 金 13:00~16:30 (株)船井総合研究所 東京本社

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る  
TEL.0120-964-000 FAX.0120-964-111  
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

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。)→ **039123**



今からでも間に合う「卒FITバブル」での蓄電池販売!

あなたの会社もこの**1日**で**即・立ち上げ可能!!**

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

# 今すぐ間に合う!!

## 成功企業の**売れる仕組み**と**集客率**を大公開!

### 事例企業 **1** 営業2人でも月販15台達成できた! シンプルな**3つ**の成功法則

Point **1** 営業トーク&アポトークを見直しただけで、**販売台数が2倍に増えた秘訣**

Point **2** なぜ今売れているのか? 今後のビジョンは?  
**蓄電池販売で成功できたコツを社長自ら語る!**



株式会社Sun.gy  
代表取締役  
山本 修三氏

### 事例企業 **2** 他社PV設置客への蓄電池 [FIT+5円]買取で**営業1人あたり月9台達成!**

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、  
**160台の蓄電池が売れる仕組み!**

### 事例企業 **3** 蓄電池販売 未経験でもOK! 営業合宿で**営業1人あたり月5台達成!**

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、メーカー講修への  
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! 営業1人あたり月3台達成!

Point **1** 成約1件当たりの販促費わずか**3万円!**  
**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!

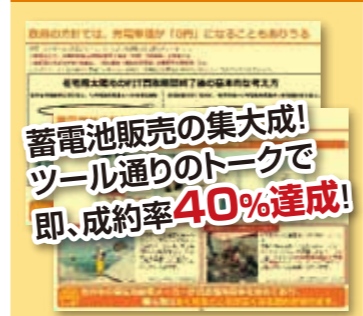
### 事例企業 **7** 販売台数 4年連続日本一 蓄電池 **営業1人あたり月4台達成!**

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!

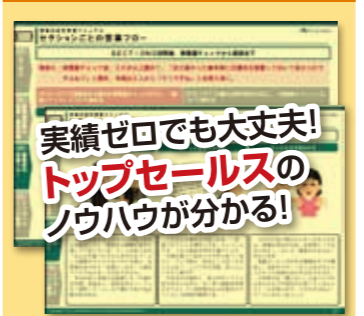
## セミナー当日 完全公開!! 卒FIT蓄電池バブルを最速最短で勝ち抜くための**最新ノウハウ**を詰め込んだ**8ツール**!

### 1 蓄電池アプローチブック



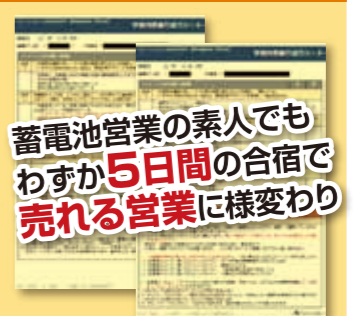
蓄電池販売の集大成!  
ツール通りのトークで  
即、成約率**40%**達成!

### 2 蓄電池営業マニュアル



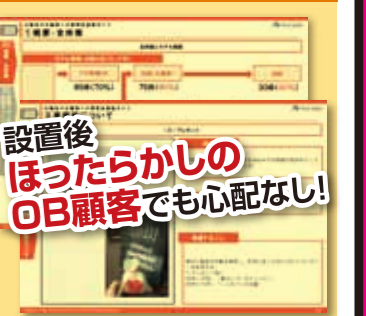
実績ゼロでも大丈夫!  
トップセールスの  
ノウハウが分かる!

### 3 蓄電池営業合宿資料



蓄電池営業の素人でも  
わずか**5日間**の合宿で  
売れる営業に様変わり

### 4 OB顧客振り越しマニュアル



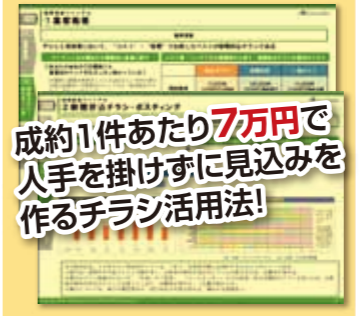
設置後  
ほったらかしの  
OB顧客でも心配なし!

### 5 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**80%**!

### 6 折込チラシの販促マニュアル



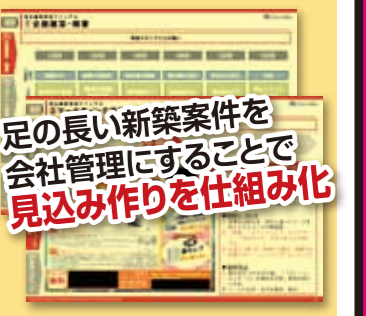
成約1件あたり**7万円**で  
人手を掛けずに見込みを  
作るチラシ活用法!

### 7 販売戦略策定資料



今すぐ営業一人あたり  
月販**5台**達成のための  
アクションリスト

### 8 ニュースレター営業ツール式



足の長い新築案件を  
会社管理にすることで  
見込み作りを**仕組み化**

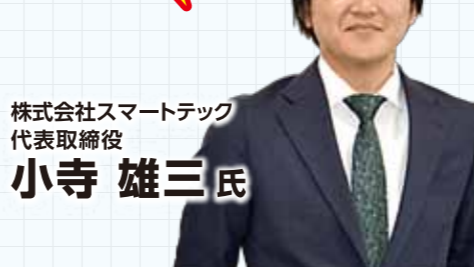
## 過去、船井総研の蓄電池セミナーにご参加されたお客様の声

営業19人で月販164台!  
年間売上**37億円**

東北地方で月販80台超!  
年間売上**30億円**

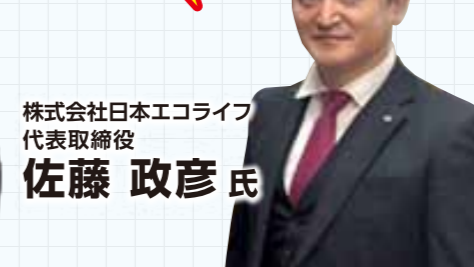
未経験者中心で月販90台超!  
年間売上**25億円**

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!



株式会社スマートテック  
代表取締役  
小寺 雄三氏

営業合宿に参加させていただき、  
若手営業マンの底上げが  
出来ました!



株式会社日本エコライフ  
代表取締役  
佐藤 政彦氏

概念ではなく「**具体的手法**」分か  
るので、即実践でき、  
すぐに効果が上がります!



リベラルソリューション株式会社  
代表取締役  
下田 穰氏

日時・会場

**大阪会場**  
**2019年9月25日(水)**  
 (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」  
 ◎番出口より  
 徒歩2分

**東京会場**  
**2019年9月27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

**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.5785216 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:星野 ●内容に関するお問合せ:伊藤(匠)

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. **S039123** 担当 **星野 宛**

**蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー【9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9月25日(水)  【東京会場】 2019年9月27日(金)

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	( )	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
	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

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。

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(TEL06-6204-4666)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)



お申込みはこちらから

※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**