

建材メーカーがWEB直販モデルで儲ける! **初公開**

たった4時間で **WEB直販モデル**で売上を伸ばす **全て**が分かる!

IT建材事業新規参入セミナー

講座内容&スケジュール

東京 2019年 **3月22日** 金 13:00-16:30
 (株)船井総合研究所 東京本社

名古屋 2019年 **3月29日** 金 13:00-16:30
 TKPガーデンシティ PREMIUM 名古屋新幹線口

講座	セミナー内容
第1講座	<p>中小建材メーカーの経営者様必見!時流について、なぜIT建材なのか?</p> <p>セミナー内容抜粋① 従来の商流が厳しい実情!最新の建材・住宅設備市場の分析と今後の動向予測 セミナー内容抜粋② 業界大変革!「メーカー」⇒「卸」⇒「小売り」⇒「業者」という流れが変わる理由 セミナー内容抜粋③ 消費税増税、2020年オリンピック後の冷え込んだ建材業界を生き残る手段とは</p> <p>株式会社船井総合研究所 不動産支援部 高尾 佳伸 徳島県生まれ。大学卒業後、父が経営をしている設計・施工会社にて建材ネットショップ新規事業を、事業部代表として立ち上げて従事。売上を0円から年商2億3千万円まで成長させてきた。船井総研では、建材業界を中心にITを活かしたコンサルティングを展開。実務経験からリアルな経営現場を理解しアドバイス出来るコンサルタントである。</p>
第2講座	<p>年商1億円だった建材メーカーが年商7.2億円!OOKABE GLASS HD成功の軌跡</p> <p>セミナー内容抜粋① 事業成功の鍵は直販モデルにあり!粗利益65%営業利益率15%を達成する極意。 セミナー内容抜粋② 100%WEB集客!1日300件以上ものWEB問合せを実現する仕組みづくり セミナー内容抜粋③ 営業ゼロでも、新規顧客から受注し、バンバンリピートが生まれる組織体制の作り方</p> <p>OOKABE GLASS HD 株式会社 代表取締役 大壁 勝洋氏 福井県生まれ。OOKABE GLASS HD株式会社の代表取締役として、ガラス業界で年商7.2億円という業績を直販モデルを中心としたスキームの構築に成功。粗利率65%営業利益率15%と業界の常識を覆す圧倒的な高収益体制で成長をしている。月間20万PV以上の建材情報サイト「建材ダイジェスト」の運営をしている。</p>
第3講座	<p>初公開!高収益が見込めるIT建材ビジネスモデルの具体的な内容とは?</p> <p>セミナー内容抜粋① 営業マンゼロでも年商2億3千万円達成!年間2,000件以上問合せさせる方法 セミナー内容抜粋② 少人数でも高収益体制!粗利率60%以上で販売できるIT建材ビジネスモデルとは セミナー内容抜粋③ 全国からリピートがドカンと殺到!放っておいても売上が上がっていく顧客フォローシステム</p> <p>株式会社船井総合研究所 不動産支援部 塩谷 彰宏 同志社大学商学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。船井総研では、社内初の建材コンサルタントである高尾佳伸に従事。建材のEC直販ビジネスモデルの導入はもちろんのことHPの構造分析によるWEBサイト強化、EC事業評価システムの開発、WEBマーケティングなど幅広い分野において建材業界を中心にITを活かしたコンサルティングを展開している。支援先の現状を把握・分析し、課題に応じた解決提案を行う能力は多くのクライアントから定評がある。</p>
第4講座	<p>建材メーカーとしてこれから勝ち残っていくために経営者として必要なこと</p> <p>セミナー内容抜粋① 建材メーカーがこれから本格的にIT化する上で重要な3つのポイント セミナー内容抜粋② 今、建材メーカーの経営者が考えてほしい、本当に大切なこと</p> <p>株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ グループマネージャー エグゼクティブ経営コンサルタント 砂川 正樹 第一経営支援本部において住宅・不動産業界を中心にコンサルティングに従事。特にインターネットを活用したWEBコンサルティングは業界第一人者としてさまざまな成功事例をプロデュース。事業戦略からサイト構築、デジタル広告まで幅広くカバーし、これまで手がけてきた企業規模は年商数億円の会社から上場企業と幅広く、クライアント企業の規模に適した最適な提案は多くのクライアントから定評がある。</p>

WEBからもお申し込みいただけます!

右記のQRコードを読み取り頂き WEB ページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/040234>



東京会場 2019年 **3月22日** 金
 名古屋会場 2019年 **3月29日** 金

大手小請から**脱却!**

年商**1億円**だった**建材メーカー**が

WEB建材直販

年商 **7.2億円** セミナー



ゲスト講師
 OOKABE GLASS HD 株式会社 代表取締役 **大壁 勝洋氏**

低投資	粗利率	営業利益率
リスクなし	65%	15%

意外と簡単に**毎年2ケタ成長**が出来た!
 OOKABE GLASS HD 株式会社 **WEB直販モデル**



年間**1,000件**の見積りを獲得
驚異のWEB建材直販サイト



主催 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
 IT建材事業新規参入セミナー お問い合わせNo.S040234
 TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応
 株式会社 船井総合研究所 大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ:中田

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。) → **040234**

ガラスWEB業界No.1 建材メーカー OOKABE GLASS HD WEB直販モデルで年商7.2億円突破

中小建材メーカーがWEB直販 事業参入で成長した実例を公開!

特別ゲスト講師

OOKABE GLASS HD 株式会社 OOKABE GLASS HD 株式会社

WEB直販モデル本格参入で年商7.2億円



■ OOKABE GLASS HD様のご紹介
 福井県でガラスWEB業界No.1の実績がある建材メーカー。自社独自のコールセンターの構築やホームページで差別化を図るオーダーガラス商品で右肩上がりに成長中。「EYアントプレナー・オブ・ザ・イヤー2017 Japan 東海・北陸地区大会」にて審査委員特別賞を受賞するなど先進的な活動が評価をされている。今期はガラス・鏡事業を軸に、年間7.2億円の実績。特にITを活用した集客・営業・オーダー商品は、日本全国から問い合わせが相次ぎ、次世代型の建材メーカーとして全国から注目されている。



- 粗利率65%以上と高い粗利率を実現する秘訣とは
- 営業利益率15%を達成する高利益直販モデルとは
- 下請け脱出!自ら直接販売できる仕組みとは
- 全国発送でもクレームほぼなし!驚きの配送体制
- 100%WEB集客!1日300件以上ものWEB問合せを実現するガラス業界No.1のビジネスモデルとは

毎日300件以上問合せさせるWEB集客とは

粗利率65%以上 営業利益率15%を達成する直販モデルとは

営業ゼロでも新規顧客から受注し、バンバンリピートが生まれる仕組みとは

WEB直販で業績アップのための最新ノウハウ14ポイント

- 集客ノウハウ** WEB直販モデルを実現する反響獲得型専門サイトとは
- 集客ノウハウ** 年間2,000件以上問合せさせるWEB広告
- 集客ノウハウ** 年間1,000件以上見積もり請求させる出口戦略方法
- 育成ノウハウ** 年間400件以上受注させるランクアップ手法
- 育成ノウハウ** 見込み客に継続してフォローすることで受注する仕組みとは
- 育成ノウハウ** 営業マンゼロ!FAX・DM販促でバンバン受注するフォローとは
- 接客ノウハウ** 新入社員でも2週間で1案件50万円販売できる電話接客とは
- 接客ノウハウ** 誰でも即日対応可能!簡単見積もり作成ツールとは
- 接客ノウハウ** クレームが激減するWEB接客マニュアル
- 追客ノウハウ** リピート率40%以上の顧客フォロー方法
- 追客ノウハウ** 生涯顧客単価(LTV)を高める顧客管理の手法
- 追客ノウハウ** 信頼度がアップする親切丁寧な顧客対応法
- 商品ノウハウ** インターネットで爆売れする建材の探し方
- 商品ノウハウ** 在庫リスクが激減する在庫管理方法



日時・会場

東京会場 2019年3月22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

名古屋会場 2019年3月29日(金)
 TKPガーデンシティ PREMIUM 名古屋新幹線口
 〒453-0015 愛知県名古屋市中村区椿町1-16 井門名古屋ビル

JR東海道本線「名古屋駅」太閤通口徒歩3分

開催時間
 13:00
 16:30
 受付12:30~

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込 32,400円) / 一名様 **会員企業** 税抜 24,000円 (税込 25,920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ますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、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.5785022 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:中田 ●内容に関するお問合せ:高尾

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. S040234 担当 中田宛

IT建材事業新規参入セミナー **FAX:0120-964-111**

ご希望の会場に をお付けください。 【東京会場】 2019年 3月22日(金) 【名古屋会場】 2019年 3月29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			
		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
	1			2		
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	3			4		
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	5			6		

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。

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】
 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** **検**