

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 **8月26日** 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>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2億2千万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0円だった事業がWEB通販で月商2,560万円突破！人工木材 アートウッドの成功の軌跡</p> <p>セミナー内容抜粋① 事業成功のカギは直販モデル！BtoBtoCモデルで引き合いが殺到する施策とは！？ セミナー内容抜粋② 100%WEB集客！2人で2.2億円を達成する高生産性の体質とは！？ 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> サーロジック株式会社 代表取締役 高尾 裕稔氏 徳島県生まれ。32年以上徳島で注文住宅・店舗の設計施工に従事し「満足論理の家創り」を理念として住宅メーカー、設計事務所、工務店の全てのよい所を大切に、満足できる家づくりを心がけている。注文住宅事業に加え、新規にECサイトを用いた建材販売事業を立ち上げ、EC建材事業を従業員たった2名で年商2.2億円営業利益15%以上の驚異の数値をたたき出す。</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/042293>



セミナー初公開

経営者様限定企画

開催日時 2019年 **8月26日** 13:00~16:30(受付12:30~)

(株)船井総合研究所 東京本社

IT専門知識 **ゼロ**でもすぐ出来る

高収益 **建材ネット販売**

社員 **2名**だけで **売上2.2億円**

粗利率**65%** 営業利益率**15%** 低投資リスクなし



サーロジック株式会社 代表取締役 **高尾 裕稔氏**

- ポイント1** WEB反響 **1日300件**、見積り **1日100件**
- ポイント2** 人工木材のようなニッチ建材は **デジタルの方がバンバン売れる**
- ポイント3** 驚きの **リピート率40%**の仕組み

建材メーカーの生き残りは **ネット通販** にかかっている！

主催  明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken** IT建材事業新規参入セミナー お問い合わせNo. **S042293**
 株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル TEL **0120-964-000** 平日 9:30~17:30 FAX **0120-964-111** 24時間対応
 お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

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[https://www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **042293**

インターネットを活用した**独自のビジネスモデル**が、**高収益ビジネス**を確立した!

中小建材メーカーがWEB直販 **事業** 参加で **成長した実例**を公開!

特別ゲスト講師

サーロジック株式会社 アートウッド

WEB直販モデル本格参入で月商**2,560万円**突破

高収益を生み出す**専門サイト**はこれだ!

人工木材の専門店 ActWood アートウッド 0120-555-167

たった2人で**年商2.2億円**を達成する**ビジネスモデル**を船井総研セミナー初公開!!



■サーロジック株式会社様のご紹介

徳島県で人工木材WEB業界トップシェアの実績がある建材メーカー。自社独自のニッチ商品開発やホームページで差別化を図る人工木材商材で右肩上がりに成長中。全国1万3,000件以上の問合せ、1350社以上の業者様との取引実績がある。公共案件・商業施設から個人宅まで幅広い注文がWEBから殺到している。今期は人工木材事業で月商2,560万円を達成し順調に成長をしている。特にITを活用した集客方法や顧客満足度を高めた高リピート体制で、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。

- 建材(人工木材)のWEB通販で**月商2,560万円**突破!
- 営業利益15%**達成する**高利益直販モデル**とは!?
- IT活用で**ニッチ建材**をWEB販売する**手法**とは!
- たった2名**で**年商2.2億円**の売上を上げる**仕組み**とは?
- BtoBtoCモデル**で全国から毎月300件以上も**新規引合い**が殺到する**施策**とは!?

WEB通販を実現した**BtoBtoCモデル!!**

最短翌日お届け!ご希望納期に配慮します!!

1本単位からいつでも発注できます!

安心の10年保証!さらに返品・返金保証も!

2人で2.2億円を達成する**高生産性!!**

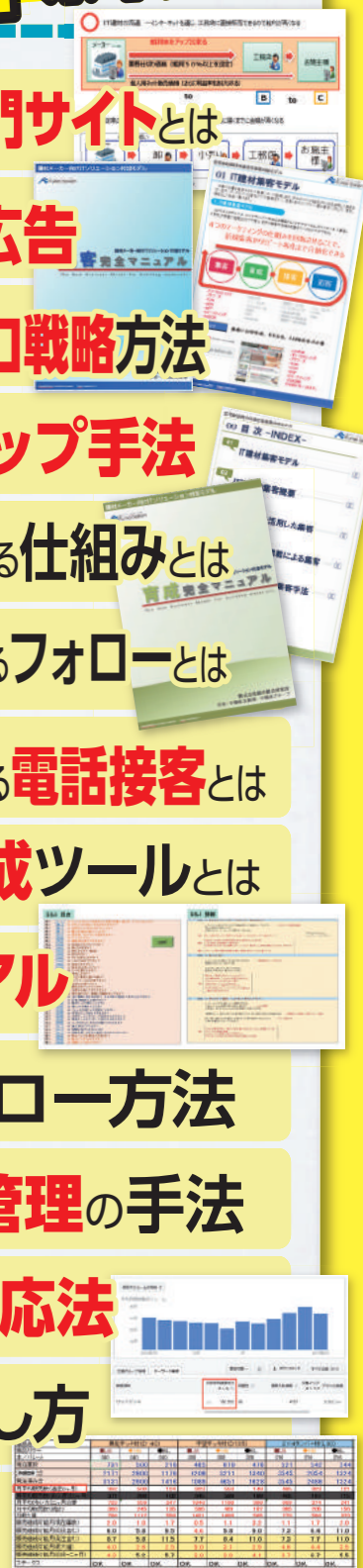
営業ゼロでも新規顧客から受注し、**バンバンリピート**が生まれる**仕組み**とは

集客 育成 接客 追客

- 集客: 一斉リスティング、アドワース、YDN、GEN、DSP、マーケティング、FAXDM、ホームページ
- 育成: メールマガ、ニュースレター、SEO/ソーシャル、DM、DPA、FAXDM
- 接客: 接客マニュアル、顧客対応シナリオ、DM/メール作成、見積り制作
- 追客: ニュースレター、CRM、MA

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 **8月26日**(月)
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 **開始 13:00 ▶ 終了 16:30** (受付12:30より)

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、中止させていただきます。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 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、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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させていただきます。
●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.5785859 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。 お問い合わせNo. **S042293** 担当 **中田 宛**

IT建材事業新規参入セミナー FAX:0120-964-111

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
	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人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は現在、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(TEL:06-6204-4666)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(TEL:03-6212-2924)

※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