

<本セミナーは経営者様対象です>
 こんな思いをお持ちの経営者様をお待ちしております

- ✓ 既存顧客に依存するだけでなく、**新規顧客**を開拓したい・・・
- ✓ 新しい柱となる**新規製品**で**新分野・新市場**を開拓したい・・・
- ✓ **ベテラン**の属人的な営業力頼みで若手が活躍できない・・・
- ✓ 現体制ではとにかく忙しいので、営業マンの**急な増員**もできない・・・
- ✓ **デジタルの活用**があまりできていない、もっと活用したい・・・

※経営者様限定！ 工場用設備メーカー 経営者セミナー

日時 場所	開催時間/13:00~16:30(受付12:30)	
	2月15日(金) 株式会社船井総合研究所 大阪本社 (大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル)	2月21日(木) リファレンス駅東ビル貸会議室 (福岡市博多区博多駅東1丁目16-14 リファレンス駅東ビル)
	2月20日(水) オフィスパーク名駅カンファレンスセンター (名古屋市中村区名駅3丁目22番4号 名駅みどりビル5階)	2月23日(土) 株式会社船井総合研究所 芝セミナープレイス (東京都港区芝3-4-11 芝シティビル)

内容

- 第1講座 新規製品で新規顧客を開拓するデジタル戦略とは？**
- 今の人員で商談数は150%になる！今始めるデジタル経営戦略
 - 営業マンに依存しない！“脱”属人型メーカーが新分野を開拓できている理由
 - デジタル活用で訪問せず受注するメーカーの経営戦略
- (株)船井総合研究所 省エネIoTメーカーチーム チームリーダー 小池 桃太郎
- 第2講座 新規製品で4ヶ月170件新規開拓するデジタル戦略**
- 特定企業や人脈に依存しない！新規開拓をデジタル戦略で仕組み化
 - 4ヶ月170件の商談を1人でこなすデジタルマーケティング活用ストーリー
 - 今も十分忙しい！それでも増員せず新規開拓が進んだデジタル戦略
- ミツイワ株式会社 山川 桂司 氏
- 第3講座 新規製品、新規顧客を開拓している全国のメーカー事例**
- 経営のデジタルシフトで、だれも採用せず新規顧客が120%アップした事例
 - 業界知識なしの女性営業が単価1,000万円以上の製品を受注するデジタル経営事例
 - 営業マンの個人スキルに依存せず、女性が活躍するデジタル活用事例
 - 1カ月で新規問い合わせ20件獲得する営業マンゼロのWEB活用経営事例
 - 月に5件の新規営業案件を創出したデジタル戦略事例
- (株)船井総合研究所 省エネIoTメーカーチーム 藤原亜子 岩田教平
- 第4講座 メーカーの経営者が新分野を開拓する2019年の戦略**
- 2019年、新規顧客を新製品で開拓するメーカー経営者の戦略
 - 初めてでも問題ないデジタル戦略を始める方法！
 - 明日から人手不足時代を勝つために経営者が行うべき戦略!!
- (株)船井総合研究所 省エネIoTグループ グループマネージャー 貴船 隆宣
 省エネIoTメーカーチーム チームリーダー 小池 桃太郎

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申し込み用紙にご記載のうえ、FAXにてお送りくださいませ。

0120-964-111

24時間対応 担当：時田

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!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/042621>

工場向け産業製品
 照明、空調・チラー・冷凍・冷蔵機、熱処理、水処理、コンプレッサ・ブロワ・モータ・ポンプ

**新規製品を拡大したい
 メーカーの
 経営者 必見!**

新規顧客を開拓したい、新規製品で事業化したい

**デジタル戦略で
 新規市場開拓**

<ゲスト講師>
新規製品で4ヶ月170件の新規顧客開拓!!

ミツイワ株式会社 山川 桂司 氏

ロボット・IoT・省エネなど新規事業に成功しているメーカー。これまでの大口企業や人脈による新規営業から、デジタル戦略による新規顧客開拓の仕組み作りに取り組み、営業人員体制はそのまま、増員なしで4ヶ月で170件の新規顧客開拓を新製品で構築した。

※経営者様限定！ 工場用設備メーカー 経営者セミナー

大阪 2月15日(金) 名古屋 2月20日(水) 福岡 2月21日(木) 東京 2月23日(土)

株式会社 船井総合研究所とはこんな会社です

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は、様々な業種・業界から高い評価を得ている。

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

工場用設備メーカー経営者セミナー お問い合わせNo.S042621

船井総研オフィシャルホームページ <http://www.funaisoken.co.jp>

〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル ●お申し込みに関するお問い合わせ：時田 ●内容に関するお問合せ：小池 桃太郎

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「お問合せNO.」を入力ください。→042621)

新規市場の**新規顧客**を開拓する**カギ**は**“デジタル戦略”**だった

特別講演

今も忙しい！増員なし！体制はそのまま！
なぜミツイ(株)は4ヶ月で170件の新規顧客をできたのか？

「新規開拓」がデジタル戦略でこう変わりました！！

- これまでの新規開拓・・・
- ・新規案件は人脈や紹介による
待ちの営業はほとんど・・・
 - ・新規営業は営業マン個人の力次第・・・
 - ・忙しくて対応できる数は限界・・・
 - ・良い新規製品が見つからない
新規事業の立ち上げが難しい・・・
 - ・新規開拓がほとんどできない・・・

営業マン増員せずにそのまま

- ・紹介や人脈に頼らない**新規開拓が**
仕組みになっている！
- ・新規営業は**営業力が**いらぬ！
- ・営業マンの**生産性がアップ**！
- ・早期に**新規製品を事業化**！
新分野、新規市場を開拓！
- ・**新規顧客をドンドン開拓**！



→ 新分野を開拓した**“デジタル戦略”**の全てをお話します。

- 戦略1** 活用できていない名刺を
デジタル営業で開拓
- 戦略2** 特化型WEBページで
新規市場を開拓
- 戦略3** “今”最も事業化できる
IoT商品戦略



デジタル戦略で新規市場を開拓した全国の事例

徹底解説

事例1 AIを活用した営業の自動化で “営業活動なし”で新規市場開拓

- ・営業マンは一切何もせず、月に10件の新規市場を開拓！
- ・新規取り扱いで製品で知識が浅くても競合せず受注！
- ・足で稼ぐ営業は一切なし！デジタル経営で新規顧客開拓！



事例2 個人力依存の経営を脱却！ 経営のデジタルシフト！！

- ・競合が多い業界でも粗利率35%以上で新規顧客を開拓！
- ・管理も販促も経営のデジタルシフトで利益率が昨対比190%！
- ・新規採用人材がすぐ受注するデジタル経営戦略！



事例3 営業マンは十分忙しくて時間がない！ デジタル営業で増員“0”の新規開拓

- ・忙しい営業マンにこれ以上負荷をかけずに新規代理店開拓！
- ・自動追客“メール”だけで月に19件の新規アポイントを自動化！
- ・営業力は不要！開始3か月で女性営業が新規引き合い21件！



デジタル戦略で新規市場を開拓できる方法がある！
当日は全国のメーカーの**“生々しい”事例と手法**を公開！！

続きは
セミナーで

新規市場を開拓したい・・・新規製品で事業化したい・・・メーカーはデジタル戦略で新分野を開拓できる！！

新規開拓に営業マンは不要！
営業を自動化する

キツイ営業なしで
自動的に受注する



ベテランの営業力に頼らない！
経営をデジタル化する

エクセル管理終了！
いつの間にか失注×



新規開拓は商品で簡単になる！
売れるデジタル製品

新規開拓が簡単になる
デジタルを全て紹介！



2019年2月15日(金) 株式会社船井総合研究所 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)

2月20日(水) オフィスパーク名駅カンファレンスセンター

〒450-0002 名古屋市中村区名駅3丁目22番4号 名駅前みどりビル5階
(JR「名古屋駅」桜通口より徒歩7分)

2月21日(木) リファレンス駅東ビル貸会議室

〒812-0013 福岡市博多区博多駅東1丁目16-14 リファレンス駅東ビル
(JR「博多」筑紫口より徒歩4分)

2月23日(土) 株式会社船井総合研究所 芝セミナープレイス

〒105-0014 東京都港区芝3-4-11 芝シティビル
(都営地下鉄三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分)

開催時刻

13:00~16:30

受付:12:30~

日時
会場

※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。

※お車でお越しの際の駐車場はご紹介しておりません。駐車場費用もご自身で負担願います。

※最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、予めご了承下さい。

※申込締切日:2月22日(金)17:00まで

ご参加
料金

一般 企業料金	1名様 税抜料金 30,000 円(税込 32,400 円)	会員 企業料金	1名様 税抜料金 24,000 円(税込 25,920 円)
------------	---	------------	---

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No. 5785692

口座名義:カ)フナイソウゴウケンキュウシヨ セミナーグチ

☆ご入金の際は税込金額をお振込ください。
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。
※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

- 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。

振込先

下記にご記入の上、今すぐ FAX 送るだけOK！！

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

【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。お振込み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。

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: 小池桃太郎

お問合せ
お申し込み

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. **S042621** 担当 **時田 宛**

工場用設備メーカー 経営者セミナー 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2月15日(金) 【名古屋会場】2019年2月20日(水) 【福岡会場】2019年2月21日(木) 【東京会場】2019年2月23日(土)

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
	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】

- 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(TEL:06-6232-0199)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(TEL:03-6212-2924)



お申込みはこちら

※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ないときは、 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

