

<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

- 気づくと新規顧客の増加率が5%以内 ▶ **新規客数の10%増の仕掛け!**
- 営業マンの能力によって成果に差が出ている ▶ **会社が取組み組織営業!**
- 顧客管理が営業マンの頭の中にある ▶ **会社としての顧客管理の仕組みづくり!**
- 景況感で売上が左右される ▶ **2020年以降の成長戦略作り!**
- 粗利率と収益性が下がっている ▶ **売り込まない営業戦略作り!**
- 顧客ターゲットに限界を感じている ▶ **新規市場への戦略的仕掛け!**

※経営者様限定! 中小メーカー営業改革セミナー

日時・場所 **3月15日(金)** 開催時間/13:00~16:30(受付12:30)
 @RISHE 東京都中央区日本橋2-1-17 丹生ビル6階(東京駅八重洲北口徒歩5分)

内 容

第1講座 景況感に左右されず新規顧客を開拓して業績が上がっています

- トップ営業マンに依存する体質を変える! 全営業マンが新規開拓する仕組み
- 営業マンは忙しいから、手間をかけない新規顧客開拓はこうやっています
- 既存大口顧客には依存しない! 景況感に左右されない経営体質
- 3ヶ月で変わった! 新規顧客が倍増した経営改革ストーリー
- 販促・営業が自動化されて全社員の生産性がここまで変わりました!

株式会社ビーエスティー 代表取締役 野中 淳一 氏
 川久保 信行 氏

第2講座 営業マンゼロで新規市場・新規顧客を開拓した成長メーカー事例

- [T都] 営業10人の工場設備メーカーが組織営業で新規顧客開拓を120%アップした事例
- [S県] 年商30億円のチラーメーカーが顧客管理の仕組み作りで毎月新規顧客を10件獲得している事例
- [C県] 工場機械メーカーが売り込まない営業戦略作りで単価1,000万円以上の製品を女性受注している事例
- [T都] 空調設備メーカーが新規市場への戦略的仕掛けで4ヶ月100件以上の新規顧客を開拓した事例
- [A県] 収益性が下がっていた年商50億円の設備メーカーが”売らない営業”で粗利率を20%アップした事例
- [F県] 新規顧客の増加率が5%以下だった機械メーカーが3ヶ月で代理店を20社獲得して新規顧客が10%アップした事例
- [O県] 営業マンの能力によって差が出ていた設備メーカーが組織営業で受注率20%アップした事例

(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3講座 産業設備メーカーのトップがこれから3年間で取り組む5つの戦略

- 2019年 メーカー経営者が今すぐすべき「営業マンゼロ」の新規顧客開拓とは?
- 忙しい、難しい、それでも新規顧客を開拓する5つの戦略とは?
- 明日から自社で新規開拓を変える経営の最初の1歩

(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DMI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/042934>

産業設備メーカーの
 経営者・経営幹部様必見

東京

2019年3月15日(金)
 @RISHE (東京駅八重洲北口徒歩5分)

産業設備メーカー
 営業マン **ゼロ** でも

3ヶ月で35社

獲得できる!

※経営者様限定! 中小メーカー営業改革セミナー



<ゲスト講師> 株式会社ビーエスティー 代表取締役 野中 淳一 氏

体制はそのまま、**3ヶ月で35社の新規顧客開拓!!**



佐賀県にある工場の環境対策メーカー。営業マンに依存せず新規顧客を開拓する仕組みを構築し、体制は変わらず3ヶ月で35社の新規顧客開拓を実現した。忙しい営業マンの時間、手間をかけず、営業マンゼロで新規顧客を定期的に獲得し続けている。

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
 船井総研オフィシャルホームページ <http://www.funaisoken.co.jp>
 〒541-0041 大阪市中央区北浜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

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。→042934Q

産業設備メーカーの
経営者が取り組む
5つの方向性

客数にこだわる!
新規客数の
10%増の仕掛け

営業マンに頼らない!
会社に取り組む
組織営業

営業マンまかせにしない!
顧客管理の
仕組みづくり

景況感に左右されない!
2020年以降の
成長戦略作り

既存市場が限界だ!
新規市場への
戦略的仕掛け

景況感に左右されない事業戦略は「営業マンゼロ」の新規開拓だった!

特別講演 なぜ地方のニッチ産業設備メーカーが3ヶ月で新規顧客を35倍にできたのか?

株式会社ビーエスティー B-ST



佐賀県にある工場環境対策メーカー。営業マンに依存せず新規顧客を開拓する仕組みを構築し、体制は変わらず3ヶ月で35社の新規顧客開拓を実現した。代理店の売上アップ、展示会やWEBなどの販促の改善によって、忙しい営業マンの時間、手間をかけず、営業マンゼロで新規顧客を定期的に獲得し続けている。

株式会社ビーエスティー 代表取締役 野中 淳一氏

- After**
- 営業体制も人員も製品も変わらず、
 - 全ての営業マンが同じレベルの営業
 - 有力代理店が増えて営業効率が150%
 - 新規顧客の受注率20ポイントアップ
 - 展示会で新規顧客12倍
 - WEBの新規顧客をドンドン受注
 - 新規顧客から即見積もり、即受注
 - 営業の手間をかけずにリピート率アップ

忙しい営業マンの手間を増やさず、
3ヶ月で新規顧客が35倍にアップ!

景況感に左右されない事業戦略の
全てを特別公開

- Before** 技術はあるけど、改善したい...
- ベテラン営業が実質全国を対応
 - 代理店の技術力が上がらず、営業の手間が大きい
 - 新規顧客は面談からの受注率が低い
 - 展示会に出展しても実は経費倒れ
 - WEBの引き合いは取れても受注率が低い
 - 受注まで時間がかかり、1年以上は当たり前
 - リピート率は高いが、フォローしきれていない

2018年9月から始めた新規顧客を35倍の3ヶ月のストーリー

1ヶ月目

- 顧客別収益性の分析
→伸びていない市場の廃止
→営業効率の悪いターゲットの廃止
- 新規顧客の獲得戦略を計画
→新規受注導線を強化
→営業マン任せの営業を廃止

2ヶ月目

- 顧客・代理店別の販促戦略作り
→やりっぱなし営業の廃止
→抜け漏れのない営業サポート
- 販促の自動化
→デジタルを活用した受注率アップ
→手間をかけない販促強化

3ヶ月目

- 組織的な顧客管理の仕組み化
→顧客管理の仕組み化
→営業力に依存しない組織営業
- 営業力の標準化
→営業マンに依存しない品質アップ
→景況感に左右されない新規開拓

徹底解説 営業マンゼロでも新規顧客を開拓した全国の事例

埼玉県
年商10億円
チラーメーカー

“忙しい”営業マンの手間を増やさず、
“足で稼がない”デジタル営業

- 月に10件の新規顧客開拓しても営業マンが時間を作れた!
- 月間商談件数が200%になったデジタル営業訪問とは?
- 足で稼ぐ営業はもう古い!新規顧客のデジタル信頼獲得!



東京都
年商8億円
付帯機器メーカー

狙った新規顧客を定期的に獲得する
自動デジタル営業マン

- 人が一切なしで新規顧客をドンドン獲得する仕組み!
- 狙った市場の狙った問い合わせを獲れる手順があった!
- デジタル経営でここまで変わる!若手が活躍する市場開拓!



千葉県
年商5億円
工場機械メーカー

業界未経験の女性がすぐに活躍する
代理店活性化システム

- 業界未経験、知識のない女性でも1か月で新規案件獲得!
- 1本のメールだけで月20件獲得した女性活躍デジタル営業!
- ほとんど放置していた代理店、手間をかけずに活性化した方法!



新年度から事業戦略の3つの秘策

1 利益率にこだわって粗利率10%アップしたS社
決め手は
“売り込まない”
営業マンゼロ営業

2 20年のベテラン営業が過去最高益を更新したN社、
訪問しない営業で
月間受注数3.2倍

3 知識のない女性事務が毎月新規顧客を開拓するW社、
デジタル戦略で
受注数7.4倍

従業員数	経理者・役員	部長・次長	課長	主任・係長	一般社員
10,000人以上	A(2)	A (20)	A(25)	D(50)	(72)
5,000~9,999人	A(1)	A(8)	A(17)	D(15)	(31)
1,000人~4,999人	A(5)	A(17)	A(5)	D(4)	(88)
500~999人	A	A	B		
101~499人	D	B	D		
100人以下	D	D	D		

日時・会場

東京会場
 2019年3月15日(金)
 @RISHE
 東京都中央区日本橋2-1-17丹生ビル6階
 東京駅八重洲北口徒歩5分

開催時間 開始 終了
13:00 ▶ 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.5785708 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:小池

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. **S042934** 担当 **時田 宛**

中小メーカー営業改革セミナー **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とされている方は、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。

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、お申込み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(TEL06-6204-4666)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)

