





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!  
会社が取り組む  
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!



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



株式会社ビーエスティー 代表取締役  
野中 淳一氏

## 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
- 展示会に出演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

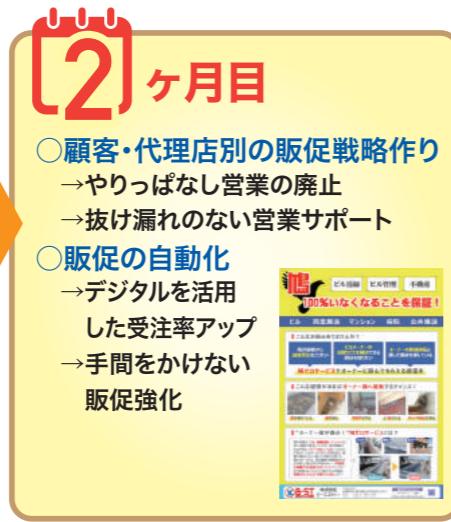
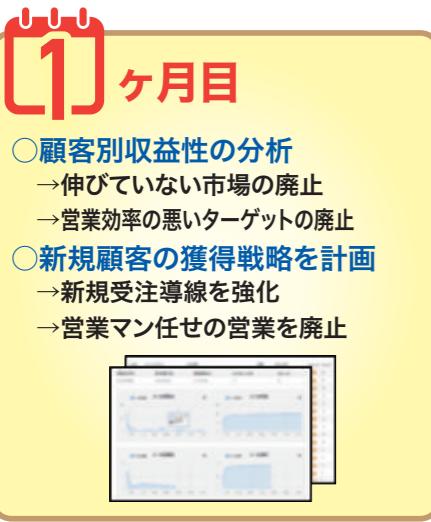
## After

- 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
  - 有力代理店が増えた結果効率が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**

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



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  
附帯機器メーカー

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!



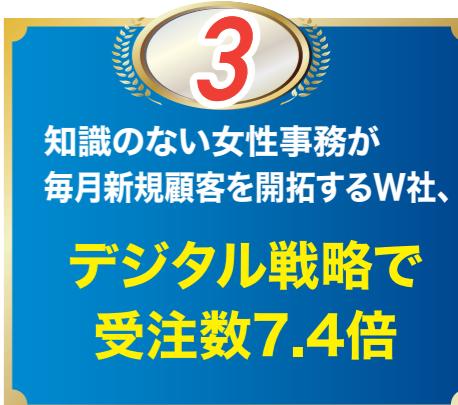
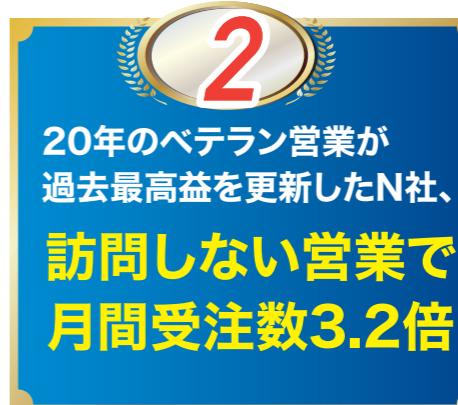
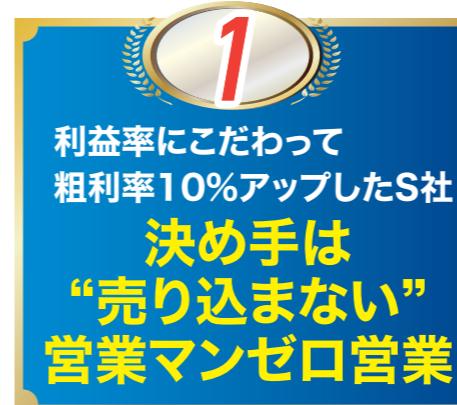
千葉県  
年商5億円  
工場機械メーカー

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



## 開催要項

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ことがあります。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。

**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、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取り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。
- 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。

## 受講料

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。

## お申込方法

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ュウショ 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。

 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)

お申込専用 **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			
TEL	( )	E-mail	@			
FAX	( )	HP	http://			
ご参加者 氏名	1 フリガナ	役職	年齢	2 フリガナ	役職	年齢
	3 フリガナ	役職	年齢	4 フリガナ	役職	年齢
	5 フリガナ	役職	年齢	6 フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、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)法令で定める場合は、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたします。

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表示、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 法務部法務課(TEL03-6212-2924)

※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** ☑

検



お申込みはこちらから