

地域一番店の企業様限定のご案内

2位に2倍の差をつけて
圧倒的地域一番店になる

経営戦略 策定合宿

メインテーマは

2020年以降も業績を伸ばし
続け、圧倒的シェアを獲得する
経営戦略と計画の作り方

船井総合研究所 支援先企業&会員企業様限定 特別企画

住宅不動産支援本部 経営計画合宿

お問い合わせNo. S047252

主催  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

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 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)

担当者: 指田(サシダ)

2020年以降も『盤石の一番店』を安定して永続的に成長させるためには？圧倒的一番店へ成長させ、紹介とリピートだけで受注も採用もうまくいくのが理想・・・そんな経営戦略とは？

| 日程 | 時間 | 講座内容 |
|--------|-------------------------------|---------------------------|
| スケジュール | 13日(土) | 13:00~13:30 経営計画策定ガイダンス講座 |
| | 13:30~14:30 3社の実践事例のご説明 | |
| | 14:45~18:00 各自作成&個別打ち合わせ | |
| | 18:30~20:30 懇親会 (自由参加/要別途費用) | |
| 14日(日) | 9:00~12:00 各自作成&個別打ち合わせ | |
| | 12:00~13:00 昼食 (船井総研で準備・料金含) | |
| | 13:00~16:00 各自発表(業種ごと目安1社10分) | |

※プログラム内容は、変更になる場合があります

メリット

圧倒的・地域一番店モデル成功事例として3社の実践事例を徹底解説

- ・県で2位に2.5倍・シェア10%の県内圧倒的一番店モデル
- ・10万人商圏で5ブランド20億円シェア33%を達成する小商圏牛耳りモデル
- ・大都市圏でも足元30万人商圏限定で30億円を達成する絞り込み商圏モデル

住宅・リフォーム・不動産・賃貸 各業種トップコンサルタントが参加

- ・自社商圏での適正な売上・営業利益・契約件数・獲得可能シェアの目安・成功確率が即わかる

集まる仲間は住関連業種での各業態地域一番店の経営幹部

- ・通常の研究会とは別の仲間との交流が生まれ、かつ、成功している一番店の生の声が聴ける

過去の合宿の様子をご紹介します
半日のセミナーでは決して得られない師と友づくりができます！



成功事例をじっくりと描き...



自社と自分を見つめなおし...



夜は仲間と夢を語り合い...



寝食を共にした仲間と...



業種ごとに結果を発表し合う！

合宿形式で未来を考える時間を作りませんか？

開催要項

日時・会場

東京会場
 2019年 7月13日(土) 14日(日)
 (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
※お申込み締切 7/12(金)17:00まで

開催時間
 13日 開始 13:00 ▶ 終了 18:00 (受付12:30より)
 14日 開始 9:00 ▶ 終了 16:00 (受付8:30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、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。

受講料

一般企業 税抜 122,500円(税込132,300円) / 一名様 **会員企業** 税抜 98,000円(税込105,840円) / 一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。
※受講料に含まれないもの: 交通費・宿泊代・食事代(14日(日)お弁当は含みます)
 ●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きます場合がございます。●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

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、下記申込み担当者までご連絡ください。
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上で確認いただけます。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。
《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785898 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキウシヨ 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となっております。※お振込手数料はお客様の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**
Funai Soken
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: 指田 ●内容に関するお問合せ: 松井
 大型休暇のため、4月26日17:30~5月7日9:30まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
 5月7日9:30以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

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。

住宅不動産支援本部 経営計画合宿 **FAX:0120-964-111**

お問い合わせNo. **S047252** 担当: **指田**

| | | | | |
|--------|------|--------|----|------|
| 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 | @ | |
| ご参加者氏名 | 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? 【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

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。(どちらかにチェックをつけてください)

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チェックをお付けください。
 FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)



ダイレクトメールの発送を希望しません
 ※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。

【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ません等、お手続きができません場合がございます。
 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)