

元板前の59才、社員は妻1人
リフォームは完全撤退



株式会社 ハピネスハウジング
代表取締役 夏目 和氏

「正しい売り方」のマスターで
7ヶ月で1.6億の売り上げ達成!

WEB開催 2020年 9月23日(水) 13:00~16:30
[ログイン開始12:30~]

WEB開催 2020年 9月29日(火) 10:00~13:30
[ログイン開始9:30~]

WEB開催 2020年 10月8日(木) 14:00~17:30
[ログイン開始13:30~]

「元が取れないから売れない」
「自社ではまだ取組むには早い」
と思っている方…

蓄電池バブル最後の参入タイミング

10月

蓄電池
売れる!
ヒミツ

こんな私でも蓄電池が

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー (2020年9月)

お問い合わせNo. S053107

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

お申し込みに関するお問い合わせ: 時田
内容に関するお問い合わせ: 伊藤

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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「お問い合わせNo.」を入力ください。)

053107

【ゲスト講師独占インタビュー】 妻との二人三脚。私たちの会社で 蓄電池が月10台売れるようになるまで

株式会社ハピネスハウジング 代表取締役 夏目 和

船井総研さんと
出会う前

キッカケは船井総研さんのセミナーからでした

船井総研さんからはDM（ダイレクトメール）を頻繁にもらっていたので、**以前から蓄電池関係のセミナーをやっていることはよく知っていましたが**、なかなか大阪や東京に行く時間もなく、特に参加しようとはまでは考えていませんでした。
ただ、**1年前（2019年前）に貰った時のタイトルが「立ち上げ初年度に鹿児島で401台販売」と、とてもインパクトがあるタイトル**だったので、これは面白そうだ！と思い、参加を決意しました。



そんなに上手くいくものか？と最初は半信半疑でした

妻と2人で大阪のセミナーに参加し、船井総研さんからの講座やゲスト講師の方の話を3時間ほど聞きました。**私には難しい理屈は分かりませんが、実際に成功した方のお話を生で聞くことができたので**、「これなら自分たちでも取り組めそうだ！」と思いました。
しかし同席した妻からは反対もあり、**今後どのように取り組むかは不安もあった**ので、セミナー後に船井総研さんも交えて、今後の方向性を決めていくことになりました。



人を増やすことなく、妻と2人で販売していこうと決意

セミナー後日、大阪で船井総研の伊藤さんと個別でお話しするお時間を頂きました。「**セミナーで紹介のあった、売り上げをガンガン伸ばしている営業会社のようににはなれない**」と正直に打ち明けました。

すると伊藤さんからは「**では、2人だけで、蓄電池で年商3億円を目指しましょう。必ずできます**」とお話しいただき、一緒に蓄電池販売を強化していくことを決心しました。



【ゲスト講師独占インタビュー】 妻との二人三脚。私たちの会社で 蓄電池が月10台売れるようになるまで

株式会社ハピネスハウジング 代表取締役 夏目 和

船井総研さんと
出会ってから

最初に言われた「リフォーム辞めましょう」の衝撃

船井総研さんとの最初の打合せで言われ、今でも印象に残っているのが「**自社のリフォーム事業を辞めるのはどうか**」という**提案**でした。弊社にはもちろん大切なお客様がいますから、辞めるということは、そのフォローをどこか別の会社に頼まなければなりませんし、お客様にも寂しい思いをさせてしまいます。**「苦労も知らず、この若造は...」と内心思いました（笑）**が、せっかく始まったお付き合いなので、仕方なく従うことにしました。



「営業合宿」で蓄電池の売り方をマスターしました

振り返ってみれば、この「**リフォームを辞める**」という決断をしたことが非常に大きかったように思います。その後すぐに「営業合宿」に参加し、**他の会社の営業マンと一緒に蓄電池の売り方を徹底的に学びました**が、この決断をした分、「**何としても結果を出さなければ...**」という覚悟がありました。その後すぐに蓄電池が売れましたが、この時に腹を括っていたからこそ、教わった内容を誰よりも習得することができたからだと思っています。



お付き合い3か月目で、月10本の販売を達成できました！

船井総研さんとお付き合いし始めて3か月目には、**待望の月販10台を超えることができました**。当時、私は大型の蓄電池（ニチコン12kWh）しか提案しない、と決めていたので、**その月だけで約2800万の売り上げ（1000万近くの粗利）を叩き出すことができました**。その後もコンスタントに売れていますし、とても嬉しかったので、すぐに伊藤さんにも相談したのを覚えています。蓄電池が売れるようになってからは...



続きはセミナーにご参加の上、直接お聞きください！

2020年ラストチャンス! 自社の資金繰りを改善するための最適解

たった4時間で**1人で蓄電池を月10本売れる成功ノウハウ**が分かる!

蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー (9月)

講座内容 &
スケジュール

2020年

9月23日

オンライン開催

13:00~16:30
[ログイン開始12:30~]

2020年

9月29日

オンライン開催

10:00~13:30
[ログイン開始9:30~]

2020年

10月8日

オンライン開催

14:00~17:30
[ログイン開始13:30~]

講座

セミナー内容

第1講座

今年中にアナタの会社で蓄電池が売れるようにするためにすべきこと

- 見どころ① ついに市場バブルスタート! 2020年の業界動向を総ざらい
- 見どころ② 販売0でもOK! 今、蓄電池販売に参入する企業が続出するワケ
- 見どころ③ 失敗する前に知っておきたい! 20社に共通する黄金律

株式会社 船井総合研究所
家庭用蓄電池チーム リーダー

伊藤 匠

ゲスト講師 第2講座

たった1人で月10本の販売! 私たちの会社で蓄電池が売れるようになるまで

- 見どころ① 自アポ・自クロで業界生産性の3倍を達成できている最大の理由
- 見どころ② 蓄電池販売で最も苦労したこと・会社に起きた変化
- 見どころ③ 地域一番を達成した今、トップが注力している3つのポイントとは?!

株式会社ハピネスハウジング
代表取締役

夏目 和氏

第3講座

最短で蓄電池が売れる会社になるための実践プログラムを大公開!

- 見どころ① トップセールスマンに共通する「成約率40%」必達トーク術
- 見どころ② 今後は脱訪販・テレアポ時代! DMで顧客が集まる集客パッケージ
- 見どころ③ 電力会社の「電気お預けプラン」も対策バッチリ! 営業マニュアル

株式会社 船井総合研究所
家庭用蓄電池チーム リーダー

伊藤 匠

第4講座

蓄電池販売で地域一番になるための実践事項

- 見どころ① 10年来のコンサルティング実績から分かる3つの事実
- 見どころ② 過去5年間の蓄電池セミナー参加者のその後・直近のマクロ動向
- 見どころ③ 蓄電池販売で実現できる良い会社・強い会社作りとは

株式会社 船井総合研究所
スマートエネルギーグループ マネージャー

穂垣 勇介

ごあいさつ

平素より大変お世話になっております。より一層蓄電池市場が盛り上がりを見せる中で、従来は無かった異業種からの参入による成功事例や、少人数で飛躍的な成果を上げている企業様の事例が増えています。今回はその中でもお一人で蓄電池販売ビジネスを立ち上げ、目覚ましい実績を上げたご本人をゲストにお招きしております。普段ご都合のつかない方・遠方への出張を控えている方のために、完全ウェブ開催でのセミナーとさせていただきます。またとない機会ですので、ぜひご参加ください。

船井総合研究所 スマートエネルギー研究会 一同

参加特典



成功ノウハウが凝縮!
船井総合研究所
メルマガバックナンバー
プレゼント!

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー(2020年9月) お問い合わせNo. S053107

開催要項

オンラインにてご参加

2020年 **9月23日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:9月19日(土)

日時・会場

2020年 **9月29日(火)** 開始 10:00 ▶ 終了 13:30 (ログイン開始9:30より)

お申込期限:9月25日(金)

2020年 **10月8日(木)** 開始 14:00 ▶ 終了 17:30 (ログイン開始13:30より)

お申込期限:10月4日(日)

本講座はオンライン受講が可能となっております。

オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込 **26,400円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.053107を入力、検索ください。

お問合せ

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)

●申込みに関するお問合せ:時田

●内容に関するお問合せ:伊藤

お申込みはこちらからお願いいたします

9月23日(水)オンライン受講

申込締切日9月19日(土)

9月29日(火)オンライン受講

申込締切日9月25日(金)

10月8日(木)オンライン受講

申込締切日10月4日(日)



検