

今からでも間に合う!蓄電池バブルで初心者でも売りまくる方法

たった4時間で新規参入でクリアすべきポイント&業態別成功事例が分かる!

蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー (3月)

講座内容&
スケジュール

大阪 2020年3月16日(月) 13:00~16:30
[受付12:30~]
(株) 船井総合研究所 大阪本社

東京 2020年3月17日(火) 13:00~16:30
[受付12:30~]
(株) 船井総合研究所 東京本社

講座	セミナー内容
第1講座	成功事例&失敗事例を徹底解説!新規参入時に注力すべきポイントとは? 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续出するワケ 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 チームリーダー/チーフ経営コンサルタント 伊藤 匠
第2講座 ゲスト講師 特別 生講演	営業マン4人で累計500本以上の蓄電池を販売!地域一番企業の成功ノウハウ 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・会社にかきた変化 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?! ひだかや株式会社 代表取締役 中山 善継氏
第3講座	最短で成功企業の仲間入り!明日から実践すべきプログラム 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 チームリーダー/チーフ経営コンサルタント 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 グループマネージャー/シニア経営コンサルタント 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。全国56万件の固定買取期間終了者が現れる「2019年問題」を迎え、昨年は多くの成功事例・失敗事例が生まれました。2020年1発目となる今回のセミナーでは、昨年の成功事例だけでなく、失敗事例も包み隠さずお伝えしてまいります。東京・大阪会場とも限定40席と限りがありますので、お早めにお申し込みください。

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!

蓄電池販売

新規参入特化型セミナー

高いし、元が取れないのに、
本当に売れるの?

本邦
初公開

半信半疑の4人で始めた蓄電池販売

累計500台の実績を出すまでの**成功秘話**

なぜ、太陽光・リフォームの会社が今、
こぞって蓄電池販売に新規参入するのか?!



ひだかや株式会社
代表取締役

中山 善継氏

スペシャル
インタビュー

1人あたり月5台販売!
ひだかやの成功秘話

Q1-なぜ、蓄電池が売れるのか?

Q2-どのように見込客を集めるのか?

Q3-岡山・倉敷で地域一番を
目指す為に採った方法は?

成長の裏には一体、何があるのか?

詳しくは中面へ!!

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 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー(3月)

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間
対応

お問い合わせNo. S053110

お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

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。)

053110

今からでも間に合う「卒FITバブル」での蓄電池販売! あなたの会社もこの**わずか4日間**で大変身

全国各地業態別の**成功事例を一挙紹介!**これで**卒FIT蓄電池バブル****スタートダッシュを決める**

成功企業の**売れる仕組み**と**集客術**を大公開!

事例企業1 営業マン4人だけで累計500台の蓄電池を販売できた**秘訣**

Point 1 岡山・倉敷の小商圈で月間アポが1人あたり20件あがる仕組み

Point 2 なぜ今売れているのか? 今後のビジョンは? **蓄電池販売で成功**できたコツを社長自ら語る!



ひだかや株式会社 代表取締役 **中山 善継氏**

事例企業2 他社PV設置客への蓄電池 営業1人あたり月9台達成!

Point 1 住宅用太陽光の「FIT価格+5円」買取提案で商談アポイント数が従来の4倍に!

Point 2 毎月750件のアポが集まり、160台の蓄電池が売れる仕組み!

事例企業3 蓄電池販売未経験でもOK! 営業合宿で営業1人あたり月5台達成!

Point 1 蓄電池の累計販売台数2台だった同社も、たった2ヶ月の準備で月販32台を達成!

Point 2 スタートダッシュの決め手は「営業合宿」! 素人でも売れるようになる**秘訣**とは?

事例企業4 広島県内で蓄電池 営業1人あたり月4台達成!

Point 1 広島県内だけに絞り、徹底的にシェアを高める戦略で「地元の施工実績でお客様が買う」!

Point 2 圧倒的な実績により、メーカー講師招へいや他社からの協業提案が殺到!

事例企業5 イベント出展だけで営業1人あたり月4台達成!

Point 1 商業施設へのイベント出展だけで、月販1億円達成!

Point 2 火水木が休みの「週休3日正社員」で営業求人への応募が殺到!

事例企業6 人手不足飛び込み、テレアポなし! 営業1人あたり月3台達成!

Point 1 成約1件当たりの販促費わずか3万円! 競合の多い地域でも成果実証済み!

Point 2 お客様からの問い合わせなので成約率60%! 飛び込み・テレアポなしでも売れる!

事例企業7 販売台数4年連続日本一 蓄電池 営業1人あたり月4台達成!

Point 1 「営業社員付き卸スキーム」で月販300台の独走ペース!

Point 2 住宅会社や太陽光販売店との**アライアンス**で常に見込み客が増え続けている!

セミナー当日**完全公開!!** 卒FIT蓄電池バブルを最速最短で勝ち抜くための**最新ノウハウ**を詰め込んだ**8ツール!**

1 蓄電池アプローチブック
蓄電池販売の集大成! ツール通りのトークで即、成約率**40%達成!**

2 蓄電池営業マニュアル
実績ゼロでも大丈夫! **トップセールス**のノウハウが分かる!

3 蓄電池営業合宿資料
蓄電池営業の素人でもわずか**5日間**の合宿で**売れる営業**に様変わり

4 OB顧客掘り起こしマニュアル
設置後**ほったらかし**の**OB顧客**でも心配なし!

5 太陽光&蓄電池セットアプローチブック
太陽光未設置者に蓄電池セット率**80%!**

6 折込チラシの販促マニュアル
成約1件あたり**7万円**で人手を掛けずに見込みを作るチラシ活用法!

7 販売戦略策定資料
今すぐ営業一人あたり**月販5台達成**のための**アクションリスト**

8 ニュースレター営業ツール一式
足の長い新築案件を会社管理にすることで**見込み作り**を**仕組み化**

過去、船井総研の蓄電池セミナーにご参加されたお客様の声

営業19人で月販164台! 年間売上37億円

船井さんから入る様々な情報が経営戦略作りに直結しています!

株式会社スマートテック 代表取締役 **小寺 雄三氏**

東北地方で月販80台超! 年間売上30億円

営業合宿に参加させていただき、若手営業マンの底上げが出来ました!

株式会社日本エコライフ 代表取締役 **佐藤 政彦氏**

未経験者中心で月販90台超! 年間売上25億円

概念ではなく「具体的手法」分かるので、即実践でき、すぐに効果が上がります!

リベラルソリューション株式会社 代表取締役 **下田 穰氏**

日時・会場

大阪会場

2020年3月16日(月)
（株）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

東京会場

2020年3月17日(火)
（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

開催時間

13:00
▼
16:30
受付12:30～

受講料

一般価格

税抜 40,000円（税込44,000円）／一名様

会員価格

税抜 32,000円（税込35,200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、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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

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.5785448 口座名義：カ）フナイツ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

お申込専用

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：伊藤

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. S053110	担当	時田 宛
-----------------	----	------

蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー(3月) FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。		☐ 【大阪会場】 2020年 3月16日(月)		☐ 【東京会場】 2020年 3月17日(火)			
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	1	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
					2		
	3	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
					4		
	5	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
					6		
	7	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
					8		

ご入会中の弊社研究会があれば ☒ をお付けください。	
☐ 社長onlineプレミアムプラン(旧：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

会社が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)

検



お申込みはこちらから

※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** ☐

皆様

平素より大変お世話になっております。

この度はセミナーDMをお手に取ってご覧いただき、誠にありがとうございます。

いわゆる「2019年問題」がスタートし、早くも3か月が経ちました。

船井総合研究所としては5年近く蓄電池販売に関するセミナーを行ってきましたが、まだまだ「本当に参入すべきなの?」「タイミングは少し早いのでは?」といったお声を多く頂戴しております。

そこで今回は隣接業種・完全他業種からの「新規参入」に特化したセミナーとして、今までには産業用「産業用太陽光の施工・販売」「リフォーム事業」を手掛けてこられたお客様への特別企画を開催させていただくことになりました。

ゲスト講師には「産業用太陽光の施工・販売」「リフォーム事業」とともに注力されてきた、岡山のひだかや株式会社様をお招きし、参入当初の不安や悩み、事業が軌道に乗ってから会社に起きた大きな変化など、包み隠さずお話しできればと思います。

<当日ご紹介する成功事例をピックアップ!>

【事例公開①】リフォーム完全ストップ!顧客からの問い合わせを断って蓄電池販売に注力し、1人で月間9本の契約を叩き出した秘訣

【事例公開②】産業用太陽光から完全シフト!最速で訪販営業部隊を作る3つのプロセス

【事例公開③】産業用太陽光&住宅用太陽光・蓄電池で年商100億!再エネビジネスを両輪で加速させるポイント

満席が予想されますので、ぜひお早めにお申し込みください。

またお会いできるのを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所

スマートエネルギーグループ

家庭用蓄電池チーム

チームリーダー/チーフ経営コンサルタント

伊藤匠