

不況対策・人口減少対策の決定版!!

人を増やさず利益を増やすビジネスモデルを構築すべき!

工業用材料・素材メーカーセミナー

講座内容&スケジュール 2020年2月25日(火) TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター

講座	内容
第1講座 13:00 ~ 13:15	工業材料・建材メーカーにおける生産性向上・利益率アップに本当に必要なこと セミナー内容抜粋① 2020年オリンピック後不況・人口減少対策はこれだ! セミナー内容抜粋② 今ならまだ間に合う!人を増やさず利益を増やすビジネスモデル 株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント 片山 和也
第2講座 13:15 ~ 14:15	デジタル・マーケティングで業績を伸ばす我が社の取組み セミナー内容抜粋① 社員数そのまま、やり方を変えたら問合せ15倍!売上2割アップした理由 セミナー内容抜粋② 商品はそのまま、やり方を変えたら利益率5~10ポイント上がった理由 セミナー内容抜粋③ やり方を変えたら設計図面への型番指定が10~15倍も増えた理由 ミツル陶石株式会社 代表取締役 堀江 宣之氏 ※ビデオでのご出演となりますので、あらかじめご了承ください。 <small>少数精鋭で生産性の高いビジネスを推進するのがポリシー。主にセラミックス・石材関連の輸入及び加工を手掛けており、その技術と品質には高い定評を持つ。もともと紙ベースでカタログを発行していたが、時代の流れもあり一発発起してデジタル・マーケティングに取り組む。本格的に取り組んだ結果、従来の問屋中心の接点しか持てなかったのが、設計者やデザイナーへの訴求に成功。設計段階で採用される様になり、価格競争をより回避できる様になるなど大きな成果を上げている。今注目の工業資材・建材メーカーの1社である。</small>
第3講座 14:30 ~ 15:45	工業材料・建材メーカーが、人を増やさず利益を増やすビジネスモデル セミナー内容抜粋① 成熟した国内市場で業績を伸ばす最後の場はデジタル・マーケティング! セミナー内容抜粋② 社員数そのまま、取組み3年で売上1.5倍を実現したF社の事例 セミナー内容抜粋③ 取組み4年で営業利益率3%が営業利益率10%超を実現したG社の事例 株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント 片山 和也 <small>通算20年以上にわたり機械業界に携わっており、技術とマーケティングの両面を理解する超エキスパートとして、同分野では船井総研の第一人者である。「中小企業は国内で勝ち残り!」をポリシーとして、国内製造業の空洞化に歯止めをかけるコンサルティングを展開している。著書に「技術のある会社がなぜか儲からない本当の理由」(中経出版)、「法人営業のスパリ・ソリューション」(ダイヤモンド社)等多数。</small> 株式会社船井総合研究所 マーケティングコンサルタント 山崎 悠 <small>兵庫県神戸市須磨生まれ。大阪大学理学部物理学科、神戸大学大学院修了後、株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、一貫して製造業の分野を中心に、マーケティング戦略の構築および実行を手がける。現在は法人向け(BtoB)事業の中でも特に部品加工業を中心にダイレクトマーケティングを活用した新規顧客開拓のための提案・実行支援を行っている。特に特殊技術を持つ会社や研究開発型の会社に対して、その技術を生かした、Webサイト・メールマガジン・カタログ・技術ハンドブックなどの営業ツールによるマーケティングを得意としている。クライアントの規模や技術に即したその業績アップ手法は、技術系の経営者から絶大な評価を得ている。</small>
第4講座 16:00 ~ 16:30	工業材料・建材メーカー社長が、明日からすぐに取組んで欲しいこと セミナー内容抜粋① 国内型ビジネスの会社が、これから業績を伸ばす絶対条件とは? セミナー内容抜粋② これから大きく二極化する業界で勝ち残るために必要なこと 株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント 片山 和也

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載の上、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からのお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただき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/055980>



この様な経営者の方にぜひお越しいただきたい!

- 2020年オリンピック後の不況対策を今から手を打っておきたい方
- 利益率を5~10%アップさせて、高収益経営を実現したい!
- 人を雇わなくても受注が増え、新規顧客が増える仕組みをつくりたい方
- 今、伸びている工業資材・建材メーカーの社長が何に力を入れているのか知りたい方
- 市場のミーツをデジタルに獲得して、新商品開発につながる仕組みを構築したい!
- これから本格的に進む少子高齢化、縮小する国内市場に対応したビジネスモデルをつくりたい方

セミナー日程

2020年2月25日(火)
TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター

2020年オリンピック後不況・人口減少対策はこれだ!

今ならまだ間に合う!
人を増やさず利益を増やすビジネスモデル

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

工業用材料・素材メーカーセミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S055980

FAX.0120-964-111 24時間対応

お申込みに関するお問合せ: 時田 内容に関するお問合せ: 片山

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。) → 055980

船井総合研究所が
工業材料・建築材料・工業資材メーカーに緊急提言!
工業材料・建材メーカー・
「社長の仕事」
人を増やさず利益を増やす方法

**今なら
まだ間に合う
不況対策!**

建材メーカー 工業材料メーカー 工業資材メーカー 他

人を増やさず利益を増やす ビジネスモデル!

なぜ、あの
建材・工業材料
メーカーは

**わずか6ヶ月の取組みで
問合せ5倍、売上120%、利益率5~10%UP
を実現できたのか?**

こんな悩みも
営業のデジタル化で
解決できます!

どうも最近、**利益率が
下がってきている...**
ウチの営業は、すぐに
価格競争に巻き込まれる...

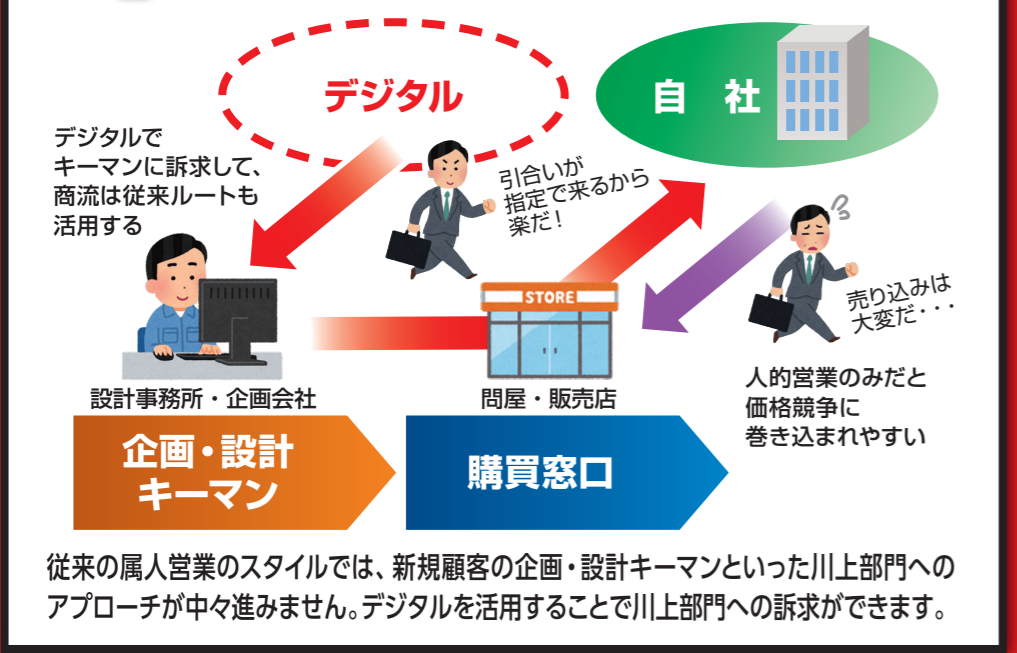
もっと設計や企画段階など
**川上から引合いを
取りたい。**
設計図面への型番指定を増やしたい...

自社には**特別な技術が無いから
差別化ができない...**
自社の本当の伸ばすべき
強みをしっかり知りたい。

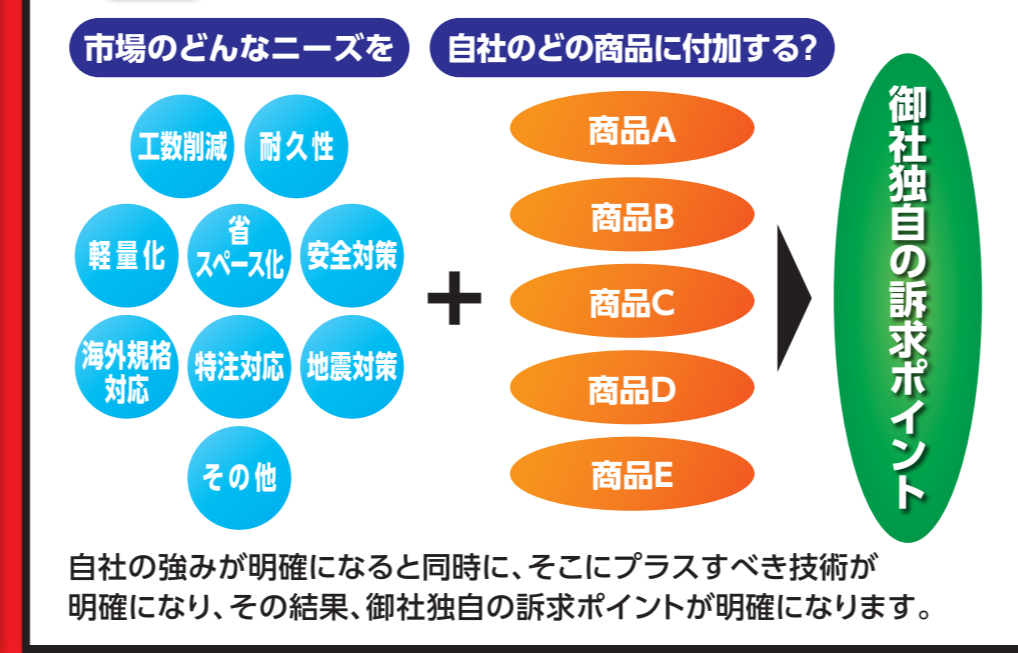
明らかに景気が減速しており、
このままでは**マズい**と
思っている。
今ならまだ間に合う、**不況対策!**

建材・工業材料・工業資材メーカーが人を増やさずに利益を増やすビジネスモデルで実現できる3つのこと

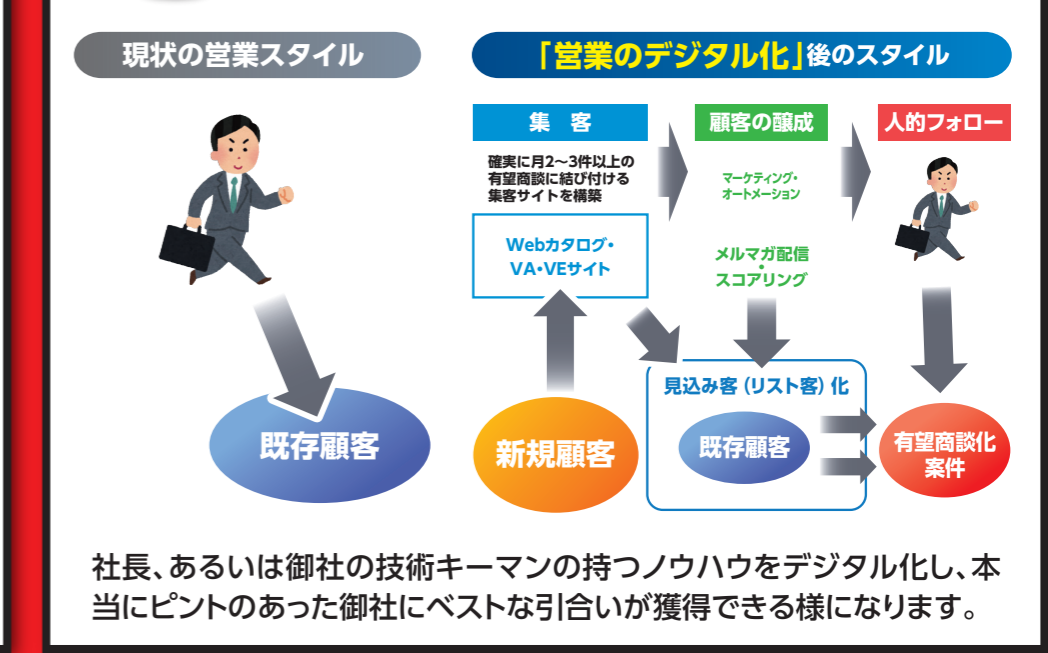
実現できること1 企画・設計キーマンに**直接訴求**ができ、
価格競争の回避ができる!



実現できること2 市場のニーズがつかめる様になり、
自社の**商品開発に反映**できる!



実現できること3 営業社員を雇うことなく、自社にマッチした
的確な引合い・商談を獲得できる!



成熟国内市場でも、
**デジタル・マーケティングで
業績を伸ばす** 我が社の取組み

①社員数そのままでも、やり方を変えたら **問合せ15倍! 売上2割アップ**した理由
②商品はそのままで、やり方を変えたら **利益率5~10ポイント上がった**理由
③やり方を変えたら設計図面への型番指定が **10~15倍も増えた**理由

同社の概要

少数精鋭で生産性の高いビジネスを推進するのがポリシー。主にセラミックス・石材関連の輸入及び加工を手掛けており、その技術と品質には高い定評を持つ。

建材・工業資材業界での**成功事例多数!**

成功事例1 建設資材メーカー(従業員80名)
実績0だったWeb受注が月次3000万円に!
従来は問屋ルート・人的営業のみであった。「ウチの業界はWebは無理」と反対する社員を押し切り、社長がデジタル・マーケティングを断行。従来アプローチできなかった施主/企画・設計キーマンに訴求ができる様になり、大きな成果につながった。

成功事例2 工業用包装資材メーカーS社(従業員200名)
業界はマイナス成長でも、売り上げプラス1億円!
Web総合カタログと聞いて「ウチには無理」と思いました。当社の商品は標準品ではないからです。ところが船井総研さんの説明をよくよく聞くと、「ウチにもできるかも」とチャレンジ。結果は大成功で、おかげさまで高収益化を実現できました。

成功事例3 配管部品メーカー(従業員60名)
取組み4年で営業利益率2%から10%超えを達成!
従来は特定顧客に依存し、かつ人的営業依存の御用聞きスタイルで、利益率の低下に苦しんでいた。一念発起してデジタル・マーケティングに取組み、優良リピート顧客の複数獲得に成功。儲からない仕事・客先を減らすことにより収益性を向上。

成功事例4 工業用銘板メーカー(従業員20名)
取組み6年で取引先数社から取引先1500社超えに!
従来は社長のみが営業を担当しており、営業マンを雇っても定着しないため新規開拓も中々進まなかった。そこでデジタル・マーケティングを導入。毎月30~50件の新規開拓ができる様になり、そのうち2割程度の大口顧客のみを人的にフォロー。結果的に収益性も大きく向上した。

➡この他、多数の成功事例の詳細を、セミナーの中でお伝えいたします!

日時・会場

東京会場
 2020年 2月 25日(火)
 TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター
 〒103-0028
 東京都中央区八重洲1-2-16 TGビル
 東京メトロ東西線「日本橋駅」A1より徒歩1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
 ※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きます。 ●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。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させていただきます。
 ●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。
 万一1週間前までに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.5785754 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:片山

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. S055980 担当 時田 宛

工業用材料・素材メーカーセミナー **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	()		ご連絡担当者			
FAX	()		E-mail	@		
			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。

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)



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たいときは、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**