

建材メーカーがWEB直販モデルで儲ける！**初公開**

たった**4時間**で**WEB直販モデル**で売上を伸ばす**全て**が分かる！

<建材メーカー経営者向け>2020年建材ビジネス時流セミナー

講座内容&スケジュール 東京 2020年 7月 13日月 13:00~16:30 (株)船井総合研究所 東京本社

| 講座   | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座 | <p><b>中小建材メーカーの経営者様必見！時流について、なぜIT建材なのか？</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 従来の商流が厳しい実情！最新の建材・住宅設備市場の分析と今後の動向予測<br/>           セミナー内容抜粋② 業界大変革！「メーカー」⇒「卸」⇒「小売り」⇒「業者」という流れが変わる理由<br/>           セミナー内容抜粋③ 消費税増税、2020年の冷え込んだ建材業界を生き残る手段とは</p> <p> 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ チーフコンサルタント 高尾 佳伸<br/>           徳島県生まれ。大学卒業後、父が経営をしている設計・施工会社にて建材ネットショップ新規事業を、事業部代表として立ち上げに従事。売上を0円から年商2億3千万円まで成長させてきた。船井総研では、建材業界を中心にITを活かしたコンサルティングを展開。実務経験からリアルな経営現場を理解しアドバイス出来るコンサルタントである。</p>                                                               |
| 第2講座 | <p><b>WEB通販営業マンたった一人で年商1.6億達成！高収益ビジネスモデルの立ち上げ方とは！？</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 事業成功のカギは直販モデル BtoBtoCモデルで引き合いが殺到する施策とは！？<br/>           セミナー内容抜粋② WEB販売で1.6億円をたっせいする高生産性の体質とは！？<br/>           セミナー内容抜粋③ 営業ゼロでも、新規顧客から受注し、バンバンリピートが生まれる組織体制の作り方</p> <p> 澤政興業株式会社 代表取締役社長 日置 敏博氏<br/>           塗料および接着剤の専門商社として110年の歴史。塗料販売を主体に樹脂塗装加工も手掛け、長年の実績と多岐に亘る販路から事業基盤は確立されており、業績は増収基調に年商20億円を突破。なかでもWEB販売事業は年商1.6億円、事業利益率10%を超える高収益事業へ成長し業界から注目されている。</p>                                                                                 |
| 第3講座 | <p><b>初公開！高収益が見込めるIT建材ビジネスモデルの具体的な内容とは？</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 営業マンゼロでも年商2億3千万円達成！年間2,000件以上問合せさせる方法<br/>           セミナー内容抜粋② 少人数でも高収益体制！粗利率60%以上で販売できるIT建材ビジネスモデルとは<br/>           セミナー内容抜粋③ 全国からリピートがドカンと殺到！放っておいても売上が上がっていく顧客フォローシステム</p> <p> 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ 塩谷 彰宏<br/>           同志社大学商学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。船井総研では、社内初の建材コンサルタントである高尾佳伸に従事。建材のEC直販ビジネスモデルの導入はもちろんのことHPの構造分析によるWEBサイト強化、EC事業評価システムの開発、WEBマーケティングなど幅広い分野において建材業界を中心にITを活かしたコンサルティングを展開している。支援先の現状を把握・分析し、課題に応じた解決提案を行う能力は多くのクライアントから定評がある。</p> |
| 第4講座 | <p><b>建材メーカーとしてこれから勝ち残っていくために経営者として必要なこと</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 建材メーカーがこれから本格的にIT化する上で重要な3つのポイント<br/>           セミナー内容抜粋② 今、建材メーカーの経営者が考えてほしい、本当に大切なこと</p> <p> 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ マネージャー 砂川 正樹<br/>           第一経営支援本部において住宅・不動産業界を中心にコンサルティングに従事。特にインターネットを活用したWEBコンサルティングは業界第一人者としてさまざまな成功事例をプロデュース。事業戦略からサイト構築、デジタル広告まで幅広くカバーし、これまで手がけてきた企業規模は年商数億円の会社から上場企業と幅広く、クライアント企業の規模に適した最適な提案は多くのクライアントから定評がある。</p>                                                                                                       |

WEBからもお申込いただけます！

右記の QR コードを読み取り頂き WEB ページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。  
 セミナー情報をWEBページからご覧いただけます！  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/059703>



第1回開催から50名以上参加の**大人気**セミナーへご招待！

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とともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社対応として、感染状況が収束するまでの期間は、セミナー・研究会を、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせて頂いております。また、随時、新型コロナウイルス対策関連セミナーを実施させて頂いております。皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染対策の一助となれば幸いです。

定員 **30** 名 先行予約 **10** 名様限定!  
 2020年 7月 13日 月 東京本社  
 13:00~16:30 受付 12:30~

経営体質を本気で変えたい  
**経営者様**

WEB担当者たった1名！営業利益率**10%以上**！

建材WEB販売のみで**1.6億円達成**

創業110年、年商20億円の老舗塗料及び接着剤の専門商社が行う  
 高生産性のWEB建材販売モデル

営業利益  
**10%以上**

運営体制  
**1名~**

業務経験  
**不問**

営業マン  
**ゼロ**

全国対応  
**可**

たった180分で成功ノウハウを一挙に吸収できるチャンス!!



- インターネット販売のみで**月商1,600万円突破**！
- 労働者不足時代に対応！  
**少人数で年商1.6億円以上達成する方法とは！**
- 高生産性を実現するための最新ビジネスモデル**とは！？
- 人を介さずにリピート販売が出来る仕組み**とは！？
- 既存の商流と競合せず**に**全国**から**新規注文**が**殺到**する**施策**とは！？

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

<建材メーカー経営者向け>2020年建材ビジネス時流セミナー お問い合わせNo.S059703  
 TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応

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。)→ **059703**



# 自社ホームページを活用した独自のビジネスモデルが**高収益ビジネスを確立!** **中小建材取扱企業がEC建材ビジネス** 事業 参入で **成長した実例を公開!**

## 特別ゲスト講師 **澤政興業株式会社** **EC建材ビジネス** 担当者たった1名で年商1.6億円達成

高収益を生み出す専門サイトはこれだ!



業界から注目されている高収益の  
ビジネスモデルを船井総研セミナー初公開!



愛知県生まれ。澤政興業株式会社の代表取締役として、直販モデルを中心としあスキームの構築に成功。自社サイトを活かした販売方法でWEB担当者たった1名で年商1.6億円のWEBビジネスを立上げ、業界の常識を覆す圧倒的な高収益体制で成長をしている。

### ■ 澤政興業 株式会社様のご紹介

愛知県名古屋市で110年の歴史のある**塗料および接着剤の老舗専門商社**。塗料販売を主体に樹脂塗装加工も手掛け、長年の実績と多岐に亘る販路から事業基盤は確立されており、業績は増収基調に**年商20億円を突破**。取扱商品180万アイテムで調色・調艶対応などサービス面での差別化を図り右肩上がりに成長中。なかでもWEB販売事業は**WEB担当者たった1名で年商1.6億円、事業利益率10%を超える高収益事業へ成長**し、日本全国からの問い合わせが相次ぎ次世代型の建材取扱企業として業界から注目されている。

- **既存の商流を保ちつつ**行う新規WEB事業立上げ術とは
- **営業利益10%を達成**する**高利益直販モデル**とは
- **WEB専任者たった1名で1.6億円を売上げる**  
**WEB事業の仕組み**とは
- **高反響! 販売に特化させたWEBサイトのポイント**とは
- **右肩上がり**で売上を伸ばし続けるWEB販売における**他社サイトとの差別化のポイント**とは?

**EC建材ビジネスを  
実現した  
B to B to Cモデル!!**

5%還元

**WEB担当1名で  
1.6億円を達成する  
高生産性!!**

5%還元

**営業ゼロでも  
新規顧客から受注し、  
バンバンリピートが  
生まれる仕組みとは**

5%還元

## WEB直販で業績アップのための **最新ノウハウ14**ポイント

- 集客** **ノウハウ** **高収益を実現するWEB販売ビジネスの全体像**
- 集客** **ノウハウ** **WEB販売モデルを成功させる反響獲得型専門サイトとは**
- 集客** **ノウハウ** **年間2,500件以上問合せさせるWEB広告戦略**
- 育成** **ノウハウ** **営業マンゼロ! FAX・DM販促でバンバン受注するフォローとは**
- 育成** **ノウハウ** **見込み客に継続してフォローすることで受注する仕組みとは**
- 育成** **ノウハウ** **年間1,000件以上見積り請求させるランクアップ手法**
- 接客** **ノウハウ** **新入社員でも2週間で高単価受注できるWEB接客マニュアル**
- 接客** **ノウハウ** **誰でも即日対応可能! 簡単見積り作成ツールとは**
- 接客** **ノウハウ** **年間500件以上受注させる接客の仕組化とは**
- 追客** **ノウハウ** **生涯顧客単価(LTV)を高める顧客管理の手法**
- 追客** **ノウハウ** **信頼度を上げリピーター売上を増加させる顧客対応法**
- 追客** **ノウハウ** **リピート率40%以上の顧客フォロー方法**
- 商品** **ノウハウ** **インターネットで爆売れする建材の探し方**
- 商品** **ノウハウ** **在庫リスクが激減する在庫管理方法**



開催要項

日時・会場

東京会場

2020年7月13日(月)  
(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

受講料

一般価格

税抜 30,000円 (税込33,000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.5785802 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

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:中田 ●内容に関するお問合せ:塩谷

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。  
上記に伴いお申込の際、ご参加者様皆様のアドレスの記載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。

お問合せNo. S059703 担当 中田 宛

<建材メーカー経営者向け>2020年建材ビジネス時流セミナー 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<br>ご連絡<br>担当者 |         | 役 職 |     |
| TEL        | ( )     |     | E-mail             | @       |     |     |
| FAX        | ( )     |     | HP                 | http:// |     |     |
| ご参加者<br>氏名 | フリガナ    | 役 職 | 年 齢                | フリガナ    | 役 職 | 年 齢 |
|            |         |     |                    |         |     |     |
|            | メールアドレス |     |                    | メールアドレス |     |     |
|            |         |     |                    |         |     |     |
| 3          | フリガナ    | 役 職 | 年 齢                | フリガナ    | 役 職 | 年 齢 |
|            |         |     |                    |         |     |     |
|            | メールアドレス |     |                    | メールアドレス |     |     |
|            |         |     |                    |         |     |     |

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?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** ☐