

【 講座内容 】

第1講座 13:00～13:30	新型コロナの現在と今後の影響 ～ 新型コロナショックによる業界の現状と今後 ～	株式会社 船井総合研究所 マネージャー 藤原 聖悟
第2講座 13:35～14:20	商社のデジタル化の取り組み ～ 商社業のオンライン営業の実態 ～	創ネット 株式会社 代表取締役社長 小口 幸士 氏
第3講座 14:30～15:30	2カ月で構築するオンライン営業の方法 ～ 失敗しないオンライン営業システムのポイント ～	株式会社 船井総合研究所 橋本 吉弘・澤田 知輝
第4講座 15:40～16:30	新型コロナが起こす業界への変化 ～ 時流に対応できる企業と出来ない企業の差とは ～	株式会社 船井総合研究所 マネージャー 藤原 聖悟

【 開催日時・Webセミナー 】

日時：2020年 **7月2日** (木) 13:00～16:30 ログイン開始 12:30～

WEBセミナー

PCにて受講：上記日時に、インターネット接続したPCがあれば、どこからでも受講可能です。

受講方法については、お申し込み後、船井総研より詳細な内容を別途お送りいたします。

<p>merit 1</p> <p>リモート参加OK</p> <p>インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症（COVID-19）予防にもなります。</p>	<p>merit 2</p> <p>移動時間ゼロ 交通宿泊費ゼロ</p> <p>今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。</p>	<p>merit 3</p> <p>チャットで 個別相談OK</p> <p>講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------

【 講師紹介 】

創ネット 株式会社
代表取締役社長
小口 幸士 氏



福岡市内に本社を置く、昭和25年12月創業の地域密着型商社。現在の小口 幸士氏は3代目社長になる。大手電機メーカーから戻ると、エクセル資料から脱却を目指した営業基幹システムの構築、営業個人に頼らない地域の優良企業様を集客する仕組み、営業結果だけでなく、行動プロセスも踏まえた評価制度の導入など、組織を活性化させる取り組みを数多く展開。最近では、オンラインの技術セミナー・営業を展開中。

株式会社 船井総合研究所
澤田 知輝



多種多様な製造業が集積する京都府出身。京都大学法学部卒業後、大手化学メーカーを経て船井総合研究所に入社。入社後は一貫して受託型製造業・生産財メーカーへの業績アップコンサルティングを手掛ける。マーケティング・オートメーションに代表される、デジタル・マーケティングのエキスパート。「製造業の活性化こそが地域を、そして日本を元気にする」をモットーに、日々誠心誠意クライアントの業績アップに取り組んでいる。

株式会社 船井総合研究所
橋本 吉弘



東京工業大学工学部化学工学科を卒業後、大手電機メーカー(東証一部上場)の生産技術エンジニアとして、世界7拠点の生産ライン立ち上げ、品質改善を数多く手掛ける。その後、外資系大手コンサルティングファームにて製造業のデジタルシフトに従事。主に新規顧客開拓・人材開発分野において、現場の目線に立ったコンサルティングでお客様から好評を得ている。日本品質管理学会会員。「フォーカリフトを運転できるコンサルタント」。

株式会社 船井総合研究所
マネージャー
藤原 聖悟



大手機器メーカーのマーケティング部門、営業戦略部門を経て、船井総合研究所へ入社。新規顧客開拓による即時業績アップを得意としており、従業員数8名会社から従業員数500名を越える会社規模のクライアントを全国に抱えている。クライアントの特徴を的確に把握し、非価格競争による即時業績アップと、永続的な新規取引の獲得の仕組みを構築するコンサルティングは船井総研内でトップクラスの実績を誇っている。

Web開催

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb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よろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

2020. 7. 2 (木)

機械工具商社

訪問営業の件数を半分にしながら、商談件数・案件受注率を増やす



従来のビジネスモデルの凋落

訪問ができない状況で起こる、
個人商店型営業の受注減少

新型コロナウイルスの環境下で 同業商社が実際に行っている オンライン営業の実態

新型コロナで始まった商社営業の2極化

オンラインで引合獲得・打合せ・商談フォロー、
“出来る会社”と“出来ない会社”、その違いが差となる



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

【新型コロナ対策】機械工具商社 オンライン営業立上げセミナー お問い合わせNo. S060685

TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30

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。) → **060685**

自動車関連の工場閉鎖・生産調整、工作機械 受注高 大幅減、世界中の景気後退… の中、 営業訪問をせずに案件をつくる、デジタル・オンライン営業の実態!

下記のようなお悩みをお持ちの全ての 商社 経営者様、必見!



✓ 商社のデジタル営業
営業活動の一部を人からデジタルへ
人とデジタルを融合させた新スタイル

✓ 営業の遠隔マネジメント
最低限の出勤、会議、打合せの中で、
営業組織を共通認識での確な運営

✓ 不況時の商品提案
新設・物量が減る中、積極的に新商材・
必需メンテの発信方法とその内容

新型コロナで始まった変化に対応する 商社のデジタル化! その業績向上のための取組とは!

ポイント 1 遠隔営業は、いわば自社の対応力!
対応の可否がメーカー活用にも差が!

“リモート商談・打合に対応できる商社”と“対応できない商社”
これからは、顧客担当者・仕入先メーカーは、前者を指示する!
地域の顧客を毎月30名集める技術セミナーもリアルからWebに
対応することで、その受講の利便性はさらに向上!
新型コロナの中、いち早く自社の対応力を強化。

<遠隔商談の様子>

<技術Webセミナーの様子>

ポイント 2 出社しない・会わないでもできる、
営業組織マネジメント手法とは!

営業部の営業幹部は、部下の“商談件数と金額”・“訪問・面談の件数とその打合せ内容”を出社することなく、どこでも確認可能!
対面での社内の営業会議や、営業担当と会社・上司との打合せが出来なくなっても、営業力が落ちない営業組織とは!
さらにオンライン化することで、直行直帰が増え、営業の実稼働時間が増え、効率的とは言えない出社や帰社による残業時間も減少!

<営業KPIのダッシュボード>

CRMシステムによって、営業は社内・外出中、自宅と場所を問わず、現在の状況を確認できる。商談件数や訪問・面談件数など、指標が明確であり、重要顧客・キーマン等の設置もされ、対面の会議をすることがなくとも、営業部として行動指標が明確。これにより効率的で無駄のすくない営業組織の運営が可能。

ポイント 3 不況時でも、高粗利のエンジ案件を
訪問せずに商談化させる手法とは!

デジタル活用訪問営業をすることなく、見積依頼や工事案件の発注を検討している顧客担当者を、工数をかけることなく自動で獲得!

会社案内サイト、自社の強み、製品事例、VA・VE事例、技術資料

スコア付け 2点 3点 2点 1点 1点

既存顧客・見込み客

前述の顧客の購買プロセスに基づき、より購買の段階に近い顧客が見るであろうコンテンツのスコアを高く設定しておきます。そして例えば「スコア10点以上の顧客にはアプローチをかける」といったことを、社内ルールとして営業活動の中に組み込みます。

業績を伸ばす機械工具商社(販売店)は、デジタルを全面的に活用しています。今、ルートセールス業態の営業生産性を上げる最も有効なツールが、マーケティング・オートメーションです。こうしたデジタルの活用により、人を増やさず売上1.5倍の事例もあります。

コロナ危機の今、クラウド型CRM、Webセミナー、遠隔商談システム、MAを駆使する商社の新ビジネスモデルを紹介!

創ネット株式会社
代表取締役社長 小口 幸士 氏

新型コロナの中で、商社営業のデジタル・オンラインの取組とその実態!

- ① 営業活動をクラウドCRMで日報・商談を管理
- ② 社内外を問わない日報・活動報告をクラウドで実施
- ③ 顧客担当者が望むなら、リモート商談に対応
- ④ 地域の技術者をWEBセミナーで30名以上集客
- ⑤ 不況下で高い粗利のエンジ案件の引合を獲得
- ⑥ 自社顧客にMAを展開して圧倒的な営業効率を実現
- ⑦ 人でなく、仕組みで営業組織の運用を展開

お客様・仕入先メーカー・仕入れ代理店・社員の4方良しの仕組みを、人の良さを残しつつ、デジタルの良さを取り入れた、商社業のデジタル・オンライン営業の全貌をご紹介します。

<オンライン営業を支える、業績向上のために活用しているデジタルツール>

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。

【新型コロナ対策】機械工具商社 オンライン営業立上げセミナー お問合せNo. S060685

開催要項

日時	オンラインにてご参加 2020年 7月2日(木) <small>開始</small> 13:00 ▶ <small>終了</small> 16:30 (ログイン開始12:30より) 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。	お申込期限:2020年6月28日(日)
受講料	一般企業 税抜 9,800円 (税込 10,780円) / 一名様 会員企業 税抜 7,800円 (税込 8,580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。●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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●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。	
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.060685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 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:藤原	

お申込みはこちらからお願いいたします

2020年7月2日(木)
13:00~16:30
オンライン受講

申込締切日 2020年6月28日



検