

建材メーカーの
コロナ不況
対策!

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!

建材メーカー経営セミナー

東京会場 2020年 7月30日(木) 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
オンライン開催 2020年 8月 5日(水) Web動画配信

講座内容&スケジュール

講座	内容
第1講座 13:00 13:30	建材メーカーにおけるコロナ対策とは?営業が訪問せずに利益をつくるビジネスモデルとは? セミナー内容抜粋① 遠隔商談システム+マーケティング・オートメーションで実現する「最低限の訪問」で受注を生み出す仕組み セミナー内容抜粋② 建材メーカーは「オンライン営業 (MA+SFA+CRM)」を導入して、営業1人あたり売上を高めよう!  株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 ディレクター 片山 和也 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れ!」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儲からない本当の理由」(中経出版)、「法人営業のズバリ・ソリューション」(ダイヤモンド社)等多数。
第2講座 13:30 14:30	オンライン営業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。 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念発起してデジタル・マーケティングに取組む。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。
第3講座 14:45 15:50	建材メーカーが「オンライン営業」を3ヶ月で導入する方法 セミナー内容抜粋① 成熟した国内マーケット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 不動産支援部 チーフコンサルタント 高尾 佳伸 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て従事。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、社内初の建材コンサルタントとして、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。実務経験からリアルな経営現場を理解しアドバイスできるコンサルタントである。  株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 チーフコンサルタント 山崎 悠 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。
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 不動産支援部 分譲グループ マネージャー 砂川 正樹 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。近年は業界向けに「分譲事業の立ち上げ」「中古リフォームビジネスモデルの構築」「規格住宅商品のパッケージ化」など業界で勝ち残るためのビジネスモデルの構築を提唱している。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。

お申し込み方法

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ページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/062880>



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。
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。

このような経営者の方に
ぜひお越しいただきたい!

- 1 営業1人あたり売上・利益をもっと高めたいと考えている建材メーカーの社長
- 2 コロナ不況対策を行い、今よりもっと筋肉質の営業組織にしたいと考えている建材メーカーの社長
- 3 新規開拓を推進し、卸・販社に頼らず、設計やデザイナーなど川上工程を開拓したいと考えている建材メーカーの社長
- 4 「その訪問、本当に意味があるのか?」と、現状の自社の営業スタイルに疑問を抱いている建材メーカーの社長
- 5 ピンチをチャンスに変え、今こそ自社の変革・改革を推進したいと考えている建材メーカーの社長。

経営者様限定企画

セミナー日程

東京会場 2020年 7月30日(木) 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
オンライン開催 2020年 8月 5日(水) Web動画配信

建材メーカーのコロナ不況対策「オンライン営業」

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
建材メーカー経営セミナー お問い合わせNo. S062880 TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30
お申込みに関するお問合せ:日田 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。)→ 062880

船井総合研究所が建材メーカーに緊急提言!

建材メーカー「社長の仕事」

コロナ不況対策「オンライン営業」を3ヶ月で導入する方法

建材メーカーの
コロナ不況
対策!

建材メーカーが3ヶ月で「オンライン営業」を導入する方法

～営業が訪問せずに利益をつくるビジネスモデルとは?～

こんな悩みも
オンライン営業の
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...

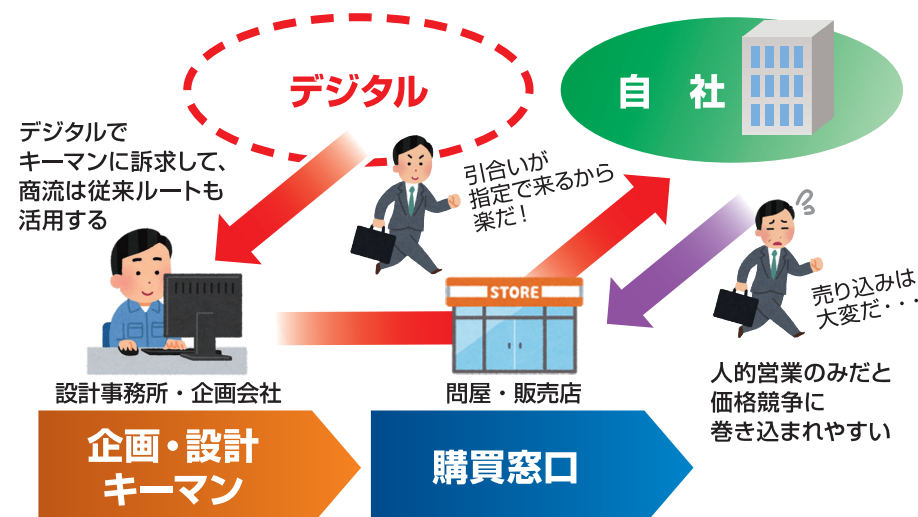
自社の本当の伸ばすべき
強みをしっかり知りたい。

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!

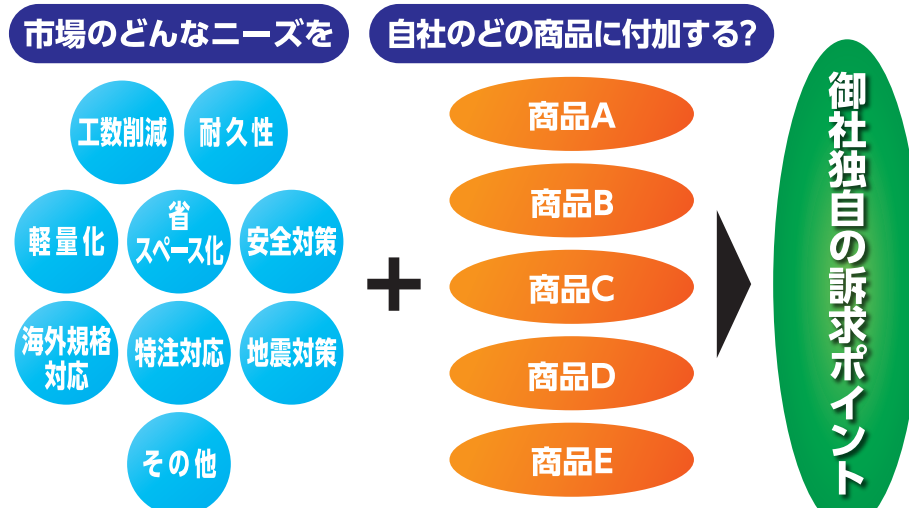
建材メーカーが人を増やさずに利益を増やすビジネスモデルで実現できる3つのこと

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!



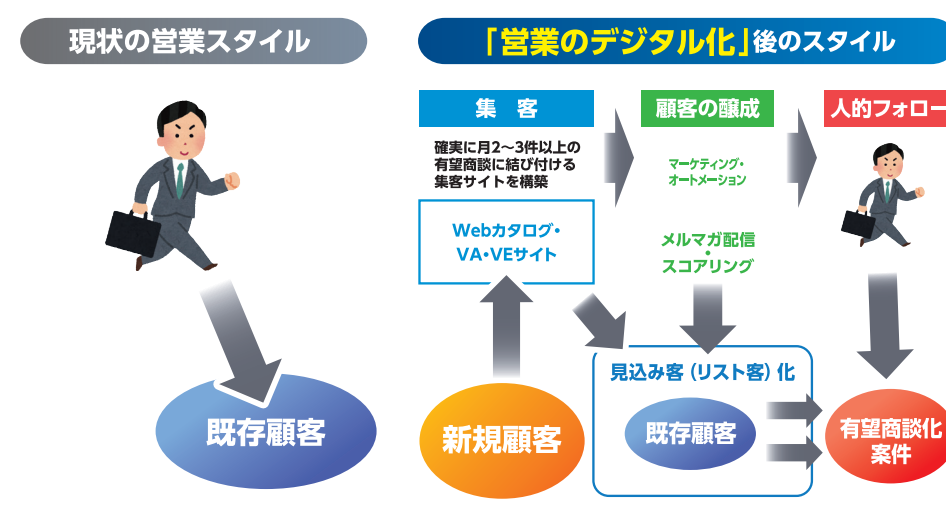
従来の属人営業のスタイルでは、新規顧客の企画・設計キーマンといった川上部門へのアプローチが中々進みません。デジタルを活用することで川上部門への訴求ができます。

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!



自社の強みが明確になると同時に、そこにプラスすべき技術が
明確になり、その結果、御社独自の訴求ポイントが明確になります。

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!



社長、あるいは御社の技術キーマンの持つノウハウをデジタル化し、本当にピントのあった御社にベストな引合いが獲得できるようになります。



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。

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。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。

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!

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。

建材メーカー経営セミナー

お問合せNo. S062880

開催要項

東京会場にてご参加

2020年 **7月30日(木)**

(株)船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

JR「五反田駅」西口より徒歩15分

お申込期限: 7月26日(日)

日時・会場

オンラインにてご参加

2020年 **8月5日(水)**

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。

開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 8月1日(土)

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。●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。●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.062880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: 日田 ●内容に関するお問合せ: 片山

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。

お申込みはこちらからお願いいたします



7月30日(木)東京会場

申込締切日7月26日(日)

8月5日(水)オンライン受講

申込締切日8月1日(土)

