

コロナ不況「7割経済」への対策を船井総合研究所が緊急提言!

今いる人員で利益を1.5倍に増やす オンライン営業を3ヶ月で導入する方法

今いる人員で利益を1.5倍に増やす オンライン営業を3ヶ月で導入する方法

コロナ不況
「7割経済」への対策を
船井総研が緊急提言!

[webセミナー]オンライン営業導入セミナー製造業・商社向け

講座内容&スケジュール

オンライン
開催
2020年10月8日(木)
Web動画配信 ログイン開始 12:30~

オンライン
開催
2020年10月16日(金)
Web動画配信 ログイン開始 12:30~

講 座	内 容
第1講座 13:00 ~ 13:30	<p>コロナ不況「7割経済」に対応するためのオンライン営業</p> <p>セミナー内容抜粋① さらに2年は続く?「7割経済」に経営者はどう対応するのか? セミナー内容抜粋② 今の人員で売上1.43倍を目指すオンライン営業</p> <p>株式会社船井総合研究所 代表取締役社長 真貝 大介 1977年兵庫県生まれ。神戸大学経営学部卒業後、2001年、株式会社船井総合研究所（現株式会社船井ホールディングス）に新卒で入社。入社以来、徹底的な現場調査と具体的な業績アップ提案で、専門サービス業をはじめとした数々のクライアントを業績アップに導く。社内のマネジメントにおいても手腕を発揮し、士業コンサルティング部門を、ゼロから船井総合研究所の主力三大業界のひとつになるまで育て上げ、現在は新たに金融財務コンサルティング部門も立ち上げている。ダイバーシティを推進し、女性コンサルタントリーダーも多数輩出。コンサルティングにおいていち早くデジタルシフト化に取り組み、多くのクライアントを地域一一番化へ導いている。2020年3月、船井総合研究所 代表取締役社長 社長執行役員に就任。</p> <p>人を増やす利益を1.5倍に増やすオンライン営業を3ヶ月で導入する方法</p> <p>セミナー内容抜粋① 利益率10ポイント以上アップ成功で7割経済でも盤石経営の関東P社（従業員120名） セミナー内容抜粋② 従業員数そのまま売上1.5倍を実現、コロナ禍4~6月も前年対比プラスを維持の関西F社（従業員20名） セミナー内容抜粋③ 導入後50社の新規開拓に成功!受注単価130%を実現した東海A社（従業員40名）</p> <p>株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ 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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ 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とした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。特に特殊技術を持った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。</p> <p>アフターコロナで大きく差をつけるために社長に今すぐ取組んでいただきたいこと</p> <p>セミナー内容抜粋① 「7割経済」への対応は今から3ヶ月が最後のタイミング! セミナー内容抜粋② ピンチはチャンス!不況期こそ自社を大きく変えて大きく伸ばすチャンス!</p> <p>株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ ディレクター 片山 和也 マーケティングオートメーション及びセールステック導入の専門家。同分野では船井総研の第一人者である。上場企業から中堅・中小企業まで幅広く導入支援の実績を持つ。また日経クロステックでの連載を手掛けるなど、テクノロジー面とマーケティング面の両面に精通していることが大きな強み。主な著書に「技術のある会社がなぜ儲からない本当の理由」(KADOKAWA)、「なぜこの会社には1ヶ月で700件の引き合いがあったのか?」(KADOKAWA)、「必ず売れる!生産財営業の法則100」(同文館出版)、「はじめて部下を持ったら読む!営業マネジャーの教科書」(ダイヤモンド社)、「部下を育てるリーダーが必ず身につける 部下を叱る技術」(同文館出版)、「ぐるっと!生産管理」(すばる舎リンクージ)、「世界が驚く日本の微細加工技術」(日経BP)他、著作は優に10冊を超える。経済産業省登録 中小企業診断士。</p>
第2講座 13:35 ~ 14:25	
第3講座 14:30 ~ 15:00	

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ページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/064348>



図解 よくわかるこれからの
デジタルマーケティング
出版記念! 経営セミナー
セミナーご参加者特典!
セミナーご参加者全員に本書をプレゼント!

この様な経営者の方に
ぜひお越しいただきたい!

- 1 「7割経済」を乗り切るために、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社長・経営者の方
- 2 早急に営業が訪問しなくても売れる仕組みを
つくりたいと考えている社長・経営者の方
- 3 もっと自社のビジネスモデルに「デジタル」を取り入れ、
大きく業績を伸ばしたいと考えている社長・経営者の方
- 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社長・経営者の方
- 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社長・経営者の方

経営者様限定企画

セミナー日程
新型コロナウィ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。

オンライン
開催
2020年 10月 8日(木)
Web動画配信

オンライン
開催
2020年 10月 16日(金)
Web動画配信

コロナ不況「7割経済」に対応するビジネスモデル

オンライン営業を導入して
今いる人員で利益を1.5倍に増やす方法



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総研研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

[webセミナー]オンライン営業導入セミナー製造業・商社向け

お問い合わせNo.064348

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。)→ 064348

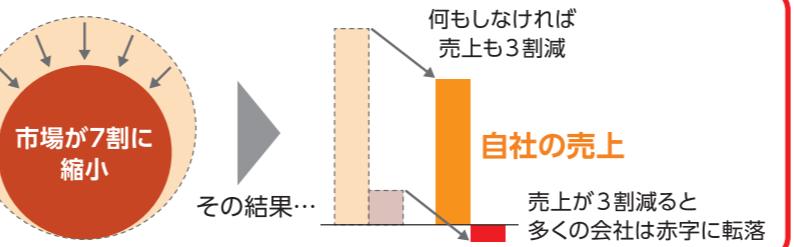
コロナ不況
「7割経済」への対策を
船井総研が緊急提言!

今いる人員で利益を1.5倍に増やす オンライン営業を3ヶ月で導入するノウハウを全て公開!

現在の状況を
あらためて
認識すると…



コロナで
「7割経済」が
2~3年は続く



オンライン営業の
導入が必要



全業種対応

オンライン営業を導入して利益を1.5倍に増やす3つのポイント

ポイント
1

「売上をつくる方程式」から考える!

売上(利益)は下記の方程式からつくられます。

<売上をつくる方程式>

$$\text{商談件数} \times \text{平均単価} \times \text{受注率} = \text{売上}$$

マーケティング・オートメーションを導入すると商談件数は1.5倍になる

※受注率=受注件数/見積り提出件数

不況になると商談件数が減ります。

しかしオンライン営業の中核ツールであるマーケティング・オートメーションを導入して、運用が正しく行われれば商談件数は1.5倍に増えます。

また同様に受注率も5ポイント上がります。

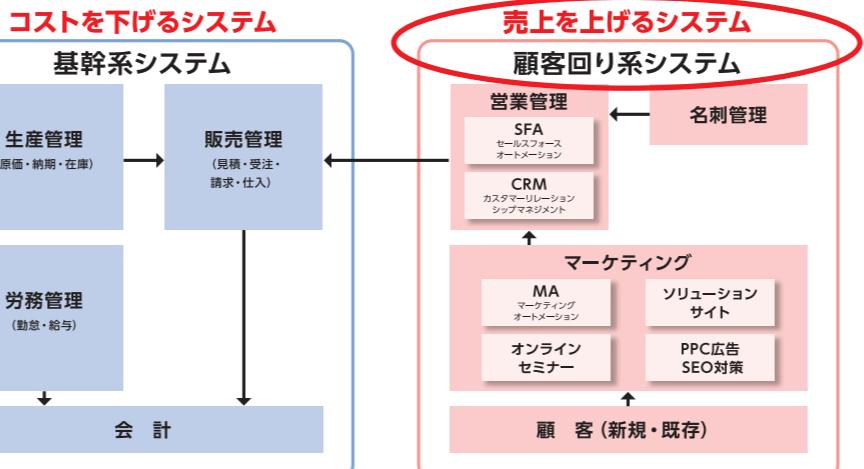
仮に市場が従来の7割になったとしても、商談件数が仮に3割増え、また、受注率が仮に3ポイント増えれば、従来の売上(利益)水準をキープできることがわかります。

かつ従来よりも平均単価の高い新規事業に取組むことができれば高い確率でコロナ危機を乗り越えることができます。

ポイント
2

現在の様な不況期は「売上を上げるシステム」に注力する!

市場が7割になるということは、現在の人員で1.5倍の活動量をあげなければ売上のリカバリーができません。その際に必要なのがデジタル(=システム)です。



多くの会社が「コストを下げるシステム(=基幹系システム)」は導入ができるものの、「売上を上げるシステム(=顧客回り系システム)」は、ほとんど何も手付かずです。今、求められているのは「売上を上げるシステム」なのです。

ポイント
3

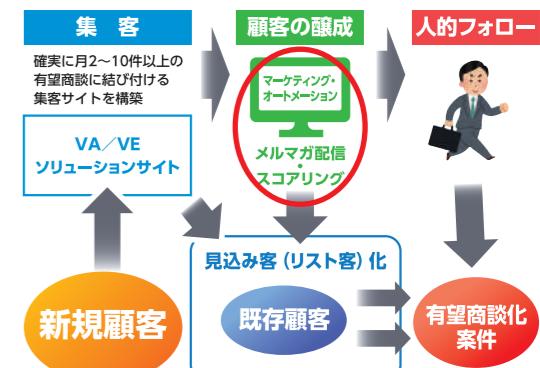
まずはマーケティング・オートメーションの導入を考える!

売上を上げるシステム(=顧客回り系システム)とは言い換えればオンライン営業の導入であり、オンライン営業の中核となるデジタルツールが、マーケティング・オートメーションです。

現状の営業スタイル



「オンライン営業導入」後のスタイル



前述の通り、マーケティング・オートメーションを中核とした「オンライン営業」が適切に運営されれば、「商談数1.5倍」「受注率5ポイントアップ」を実現することができます。また「平均単価」を上げる新規事業の訴求についても、単なる人的営業と比較すると数倍ものスピードで顧客への訴求が可能になります。今いる人員で1.5倍の売上(利益)をつくるオンライン営業の導入は、コロナ不況を乗り切る切り札です。

セミナーご参加者特典!

図解 よくわかるこれからの
デジタルマーケティング

出版記念! 経営セミナー

セミナーご参加者特典!

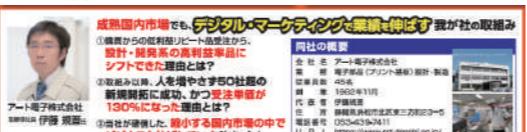
セミナーご参加者全員に本書をプレゼント!



成功事例1 プラスエンジニアリング株式会社 様

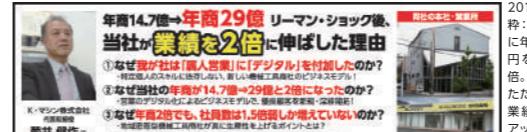


成功事例2 アート電子株式会社 様

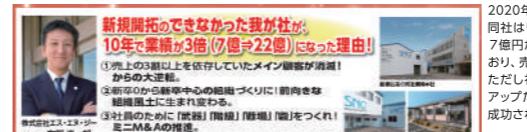


製造業・商社での成功事例多数!

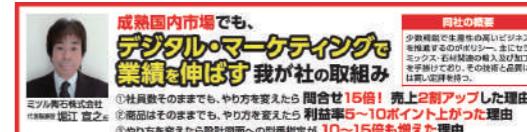
成功事例3 K・マシン株式会社 様



成功事例4 株式会社エス・エヌ・ジー 様



成功事例5 ミツル陶石株式会社 様



2020年2月ご講演資料より抜粋
・同社は成熟した国内マーケットでありながら、デジタルマーケティングの導入により、利益率5~10ポイントも向上させるという成果を得ている。また売上も2割アップで成功。スペックインの案件が10倍以上に増えた。

成功事例6 株式会社藤浪 様



2019年6月ご講演資料より抜粋
・同社はデジタルマーケティングを活用し、社員数はそのまま4年間で売上1.5倍を実現。業績アップと生産性向上に成功されている。

➡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。

[webセミナー]オンライン営業導入セミナー製造業・商社向け

お問合せNo. S064348

開催要項

オンラインにてご参加

2020年 10月 8日(木) 開始 13:00 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 10月4日(日)

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。

日時・会場

オンラインにてご参加

2020年 10月 16日(金) 開始 13:00 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 10月12日(月)

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。

一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) /一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円) /一名様

受講料

●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、ご入金が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.064348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:片山

檢

お申込みはこちらからお願いいたします



10月 8日(木)オンライン受講

申込締切日10月4日(日)

10月16日(金)オンライン受講

申込締切日10月12日(月)