

コロナ禍で売上30%減の印刷会社様
必ず本レポートをご一読ください

一般価格 10,000円(税抜) 11,000円(税込) / 一名様
会員価格 8,000円(税抜) 8,800円(税込) / 一名様

営業を？に変えただけで、 コロナ前の売上に回復！

印刷会社向け営業改革レポート

商談件数

新規案件

受注率

1.5倍 10月 5%増

を実現する仕組みを徹底解説！

1つでも当てはまる方は
このレポートを
ご覧ください！

- ✓ 売上7割まで回復したが、残りの3割が戻らない
- ✓ リピート受注頼りで新規開拓の方法がわからない
- ✓ オンラインツールを導入したが、売上に貢献していない
- ✓ 印刷会社として5年後の経営イメージがわからない
- ✓ 事業承継したいが「今のまま」では引き継げない
- ✓ 今の印刷業界で成長するのは厳しいと感じている

参加特典

オンライン営業スキーム構築マニュアルをプレゼント



スマホでセミナー参加！

全日程オンライン開催

オンライン開催

2021年 1/18 [月] 1/20 [水] 1/22 [金] 1/26 [火]

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。

開催時間

13:00~15:00

ログイン開始 12:30~

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

[webセミナー]引き合い10件増!営業マンに頼らない仕組み

お問い合わせNo. S067677

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ:中田

内容に関するお問合せ:宮本

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

WEBから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。) → 067677

予測!

コロナ不況による「7割経済」はいつまで続くのか?

2020年3月から本格的となったコロナ不況。

11月の時点でコロナは全くおさまる気配はなく、各都道府県で過去最高を記録。

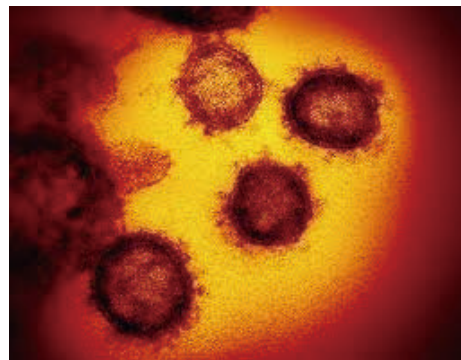
それに伴い、営業を再開した飲食店もソーシャルディスタンスで
普段の半分程度の客しか入れられない…。

新幹線も乗ってみれば一目瞭然いつもの30~50%前後の乗車率。

こうしたまわりの状況を見ていれば「**7割経済**」もうなづけるところです。

世界の感染状況を鑑みても、2021年のオリンピック開催は難しく、
オリンピックによる景気回復も期待できません。

よって「**7割経済**」は**むこう3年、下手をすれば5年続く**でしょう。



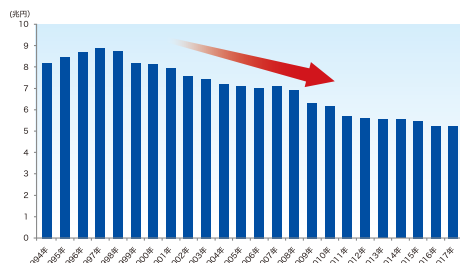
提言!

逆境の今、印刷会社が注力すべき経営戦略とは?

印刷業界はただでさえ、紙からWEBへの転換により、印刷市場が急激な縮小にさらされています。7割経済で企業の活動が制限されれば、当然各企業はキャッシュ確保のために販促費を絞ります。つまり、**印刷需要は落ち込み、限られた需要を奪い合う「より一層の競争状態」**に突入を意味します。

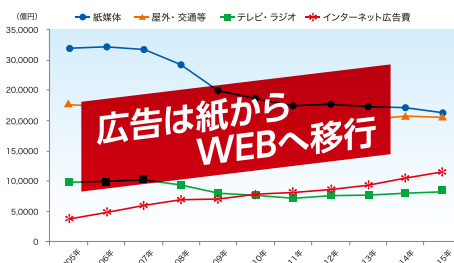
4月~5月に比べ売上も持ち直し「7割までは回復した」という企業も**残り3割は自然回復しません**。何もしなければ、市場の縮小、競争の激化により**商談数は確実に減ります**。7割経済が、3年から5年続くとなればなおさら既存の営業方法では乗り切れません。熾烈な**競争に勝ち続けられる新たな営業体制**を構築する必要があります。

印刷業の市場規模



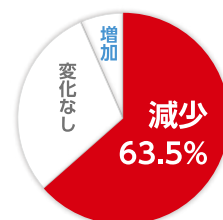
出典: 経済産業省「工業統計表」

媒体別広告費の推移



出典: 株式会社電通「日本の広告費」

昨年4月と比較した
広告宣伝費の状況



出典: 株式会社 Grill「2020年月編新型コロナウイルスの影響を受けた企業の広告宣伝活動の動向」

キーワードは「生産性1.5倍向上」 成功企業がやっていた「秘密の取り組み」は ? だった。

市場が「7割」になったとしても、生産性を1.5倍以上に引き上げられれば、コロナ前の自社の利益水準を上回ることができます。とはいえ、同じ人員体制のまま、1.5倍以上の生産性を生み出すことは一見、非現実的なように感じるかと思います。しかし、現実に達成している企業があります。

そのような企業が何をしているか。それはズバリ「**オンライン営業の仕組み構築**」です。

主だったところでは、ニトリHDが110店舗の休業しながらも、「ニトリネット」の取り組みによって**コロナ禍で過去最高益**を記録したことなどがあげられます。顧客とのタッチポイントをオンライン上で増やすことで、WEBの売り上げはもちろん、「実店舗の売上」にも寄与しているのです。既存の営業方法に加え、「オンライン営業の仕組み」によってコロナ禍でも業績アップしている事例は**決して大手企業だけではありません**。

コロナ禍でも成長を続ける中小企業が続出! 「オンライン営業」のBtoBマーケットで**効果は立証済み**

オンライン営業に取り組んで

静岡県
A社

130%の受注単価アップ!
インサイドセールスとフィールドセールスの
完全分業で**50社超の新規開拓**に成功!

オンライン営業に取り組んで

東京都
B社

利益率16.5ポイントアップ!
さらにサイト訪問者の閲覧履歴から
市場ニーズを把握! **新規事業の開発へ!**

訪問営業をやめてインサイドセールスを導入!

静岡県
C社

受注件数が15倍に!
エクセル管理から
SFAに切り替えて **売上150%UP!**

オンライン営業改革で

愛知県
D社

売上2倍超!
待ちの営業から提案型営業への転換で
新規開拓に成功!

なぜ「オンライン営業」で売上が回復するのか?

ホットな商談10件増やす! オンラインだからできる1to1マーケティングとは?

理由
1

HPとメルマガが商談件数を“自動で1.5倍”に増加させる!

「マーケティングオートメーション」×「メルマガ」×「自社HP」で顧客の動きを全て計測!
「どのページを」「何回」「どれくらいの時間」閲覧したのか手に取るようにわかるから、
「1人1人の顧客に」「必要なタイミングで」「必要な情報を」「自動で」届けられるので手間なく商談が増える!

理由
2

ニーズのど真ん中の提案で商談後の受注率5ポイントアップ!

営業マンの無駄な動き一切なし! アプローチすべきベストタイミングがわかる!
しかも、顧客が聞きたいことが事前にわかっているため最初から「ど真ん中」提案が可能!
顧客を知り尽くしたベテラントップ営業マンと同じことが新人営業マンでもできるようになる!

だから、コロナ禍でも売上1.75倍を目指せる!

コロナ前の売上

商談件数 100 × 受注率 30% = 売上30

7割経済で、何もしなければ...

商談件数 70 × 受注率 30% = 売上21

売上を上げるDXに取組んだ場合

商談件数 (70×1.5) × 受注率 (30%+5%) = 売上36.8

175%UP

印刷会社が今すぐ「オンライン営業スキーム」構築に取り組むメリット

コロナショックで失った売上を取り戻すことができる!

「売上を上げるDX」で営業体制を再構築することで、訪問営業ができなくても受注できるようになる!
さらに、他社ができてない今がまさに新規受注のチャンス!

日本全国から問い合わせ殺到! コロナを逆手に商圏を拡大できる!

コロナによってリモート商談が当たり前! いままで取引ができなかった日本全国の顧客から受注できる!

危機を乗り越え、今後の印刷業界で1人勝ちできる!

コロナショックで多くの印刷会社がどう動いたらよいかわからず麻痺状態。
このピンチに素早く適応し、乗り越えれば、5年後の未来も成長し続けられる!

たった1日で「オンライン営業スキーム」の構築方法がわかる！ 印刷会社が逆境を抜け出すためのセミナー開催！

船井総研では、「引き合い10件増！営業マンに頼らない仕組み」と題して、苦戦を強いられる印刷会社への処方箋となるセミナーを開催させていただきます。

本セミナーの内容

印刷会社の経営者必見！

逆境でも「売上を伸ばし続ける」印刷会社の特徴とは？

営業の生産性を1.75倍に引き上げる！

「オンライン営業」を3か月で導入する方法とは？

失敗してからでは遅い！

絶対に間違っはいけないオンライン営業のたった1つのポイントとは？

営業マンの残業は減るのに、売上は上がる！

営業マンを最大効率で動かす新たな営業体制の作り方とは？

商談件数1.5倍！受注率5ポイントアップ！

見込み客を集め、ホットな商談を生む「HPの設計」と「メルマガ配信術」とは？

5年後も成長を続けるには印刷以外の商品も不可欠！

印刷会社だからこそ取り組める「儲かる新規事業」とは？

セミナー参加特典

基礎から
解説！

印刷会社のための
「オンライン営業スキーム構築マニュアル」
プレゼント！



現場も危機感を抱いている今こそ「改革のチャンス」
この機会を逃せば、もう「改革」はできない。

※お申込み数が定員に達した場合、参加を締め切らせていただくことがございますことあらかじめご了承ください。

参加特典

オンライン営業スキーム構築マニュアルをプレゼント



さらに
先着100社
限定

専門のコンサルタントによる**“無料”個別相談!**
オンライン営業を自社に落とし込む際の課題をその場で解決!

【webセミナー】引き合い10件増!営業マンに頼らない仕組み

オンライン開催

2021年 1/18 [月] 1/20 [水] 1/22 [金] 1/26 [火]

開催時間

13:00~15:00

ログイン開始 12:30~

スマホでセミナー参加!

全日程オンライン開催

講座	内容
第1講座	印刷業界はこう変わる! Withコロナ時代に生き残る印刷会社とは セミナー内容抜粋① 新型コロナウイルスが印刷業界に与えた影響の正しい認識とは? セミナー内容抜粋② コロナ禍において「減る印刷需要」と「底堅い印刷需要」 セミナー内容抜粋③ 印刷会社の経営者必見!逆境でも「売上を伸ばし続ける」印刷会社の特徴  株式会社 船井総合研究所 人材ビジネス支援部 ソリューション開発グループ マネージャー 西山 圭 入社後は、様々な業界の業績アッププロジェクトを中心に活動してきた。現在は、求人メディアチームのグループマネージャーであり、地域特化型の自社メディア開発専門のコンサルタントとして活躍中。実績数は累計80社以上、手がけた地域メディアは100メディア以上に及び、同社における地域メディア開発の第一人者である。
第2講座	売上175%成長!「オンライン営業」を3か月で導入する方法とは? セミナー内容抜粋① 失敗してからでは遅い!絶対に間違っはいけないオンライン営業のポイントとは? セミナー内容抜粋② 見込み客を集め、ホットな商談を生む「HPの設計」と「メルマガ配信術」 セミナー内容抜粋③ 営業マンの残業は減るのに、売上は上がる!営業マンを最大効率で動かす新たな営業体制の作り方  株式会社 船井総合研究所 人材ビジネス支援部 ソリューション開発グループ デベロップメントチーム リーダー 宮本 賢一 年商120億円の大手SP会社にてマネージャー職を務める。各地域のクライアント部門の責任者としてクライアントの業績アップを実現させるとともに長年苦戦していた自社の部門収益をV字回復させる。その現場経験を経て船井総研に入社し、広告・印刷業界を専門とするチームの主軸として活躍。広告主の様々な課題を解決するためのプロジェクトもリーダーとして多数の実績を積み、前職のSP会社での経験を活かしてブランディング戦略の構築からプロモーション企画立案、現場における営業同行まで現場最前線のサポートに対する顧客からの信頼が厚い。
第3講座	5年後の経営は今の決断で決まる。印刷会社の経営者が今考えるべきこと セミナー内容抜粋① Withコロナで完全2極化! 変化できる印刷会社が今後の市場を独占する! セミナー内容抜粋② 5年後も成長を続けるために印刷会社が取り組むべき「儲かる新規事業」とは? セミナー内容抜粋③ 5年後の印刷業界に向けて、いま経営者が考えるべきこと 株式会社 船井総合研究所 人材ビジネス支援部 ソリューション開発グループ マネージャー 西山 圭

お申し込み方法 — WEB からの申し込み —



右記のQRコードを読み取り頂き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/067677>



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】引き合い10件増！営業マンに頼らない仕組み お問合せNo. S067677

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 1月18日(月)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 1月14日(木)

2021年 1月20日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 1月16日(土)

2021年 1月22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: 1月18日(月)

2021年 1月26日(火)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 1月22日(金)

本講座はオンライン受講となっております。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。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800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きます場合がございます。●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上でご確認ください。

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.067677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
Funai Soken 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: 中田 ●内容に関するお問合せ: 宮本

【年末年始休業のお知らせ】

12月28日(月) 正午~1月5日(火)まで

※休業期間中は電話がつながらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませ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



1月18日(月) オンライン受講

申込締切日1月14日(木)

1月20日(水) オンライン受講

申込締切日1月16日(土)

1月22日(金) オンライン受講

申込締切日1月18日(月)

1月26日(火) オンライン受講

申込締切日1月22日(金)

検