

全業種対応

「とりあえず、ビデオ商談」しかできていない全経営者様へ
お客さんに「会えない」ではなく、「会わない」で売上げ **2倍**

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

ご好評につき
追加開催
決定

0から始めて1ヶ月で結果を出す

新規開拓の

オンライン営業

訪問営業を過去のものにする
オンライン営業の衝撃!

全国4万社200業種以上の会社から見えた「外に出ない」セールス術
オンライン営業導入Webセミナー

豪華セミナー参加特典
オンライン営業の
プロフェッショナルによる
無料経営相談

あらゆる業種で成功連発! 結果が出る“本当の”オンライン営業、お伝えします。

オンライン営業改革で、攻めの営業へ。
新規開拓推進で

訪問営業一切禁止。
お客さんに全く会うことなく

マーケティングオートメーション導入。
システムで市場を見直したことで

営業支援システム導入。
訪問と非訪問の営業使い分けで

営業を機能不全にするのは、根拠なき「エクセル信仰」
エクセルをやめてSFAシステムに切り替えたことで

売上 **2倍超**

受注 **15倍**

利益 **16.5** ポイント
アップ

受注
単価 **130%** アップ

売上 **150%** アップ

WITHコロナ の今だからこそ必要なのは、営業のデジタルイノベーションだ

PC・スマホで
セミナー参加!

2021年 11/4 [木]

申込締切日: 10月31日 (日)

11/5 [金]

申込締切日: 11月1日 (月)

11/8 [月]

申込締切日: 11月4日 (木)

11/10 [水]

申込締切日: 11月6日 (土)

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

開催
時間 **13:00-15:00** ログイン開始 12:30~

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。

【webセミナー】はじめての「オンライン営業」導入セミナー

お問合せNO. S079026

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

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。)

067686

問われる企業の適応力“会えない”今こそ営業に変革を

はじめまして、船井総合研究所の山根康平と申します。このチラシは、今や急務かつ必須とも言えるオンライン営業の実践的方法をお伝えするセミナーの案内です。このご案内をお読みになっているあなたは、お客様に会えない今いかに営業活動を続けていくかという経営課題を少なからずお持ちということかと思えます。そのあなたに、お客様に直接会わずして新規開拓営業を成功させ、業績向上のヒントをお伝えするのがこの企画の主旨です。

さて、目には見えないウイルス一つの登場で、社会情勢が一変してしまいました。これが数十年前に起きていたとすれば、我々も打ち手がなくお手上げでした。ただ、今やそれを解決する強力な武器があります。「テクノロジー」です。

見込み顧客の確度を感知できたり、自社のサービスを潜在的に探している会社を見つけたり、IT技術ができることの範囲や精度は、ややもすると人間には不可能なレベルに達しています。

しかしながら、残念なことにそれを本当に使える情報として収集できる機会が少ないのも事実です。

試しに、お手元のPC・スマホで「オンライン営業」など関連単語で検索してみてください。

実に多くのWebサイトやセミナーが、自社商品を売り込むための内容に終始していることに気づくはずですが。

我々からお伝えするのは、それらとは全くの別物です。なぜならば、我々船井総合研究所はシステムの売り込みなどしない完全に“中立な”立場である経営コンサルティングの会社だからです。

経営やセールスの本質に基づき、最新のマーケティング手法やツール、それも実際に成果が出たものだけを余すことなくお話しします。

どんなサービスを提供していたとしても、経営者であるあなたにとって本当に有益な情報を提供できる自負があります。

そのノウハウは、きっとあなたの“今”を支え、明るい未来を作る礎となるでしょう。

今回のウイルスについて、過度に危険視あるいは軽視する立場があり意見が分かれているのは周知のことかと思えます。

ただ、意見は分かれど、この騒動の終息がいつになるかと不安になっている一方で、もう長期戦を覚悟している自分もいるはずですが。

そして、「Withコロナ」という言葉が人口に膾炙しているように、「新しい営業様式」が必要であることはもはや自明です。

船井流経営法に「時流適用」という考え方があります。世の時流に逆らわず、それに適用することが経営の原理原則とする考え方です。

情勢は目まぐるしく変わっています。今や、企業の時流適用力いわんや変革力を問われている過渡期です。

この状況を嘆くよりも、旧態依然とした営業のあり方を見直す好機と腹をくくることが最初の一步です。

さあ、今こそ営業にイノベーションを。

そのヒントを惜しみなくお伝えいたします。

この機会がその手助けとなり、あなたの会社を発展させる一助となれば、開催者としてこれ以上の喜びはありません。

それでは、Webセミナーではありますが、当日あなたに「お会い」できることを心より楽しみにしております。

最後に、現場で日夜奮闘されておられる医療従事者の方に感謝申し上げます。

株式会社 船井総合研究所
DX支援本部 マネージング・ディレクター

山根康平

**すぐに取り組める
ノウハウだけをお伝えします**

- もう名刺交換は不要!
自動で営業リストを作成できるクローリングシステム
- 何もしなくても商談アポを獲得!
ホームページの反響を激増させる方法
- サボリ営業マンとはおさらば!
クラウドソーシングでノンストップに顧客アプローチする方法
- マーケティングは自動化する時代!
メルマガも広告もAIが自動配信!

本セミナーで学べるポイント

- Point 01 展示会に頼らない集客手法・営業手法がわかる**
コロナの影響で年内の展示会は見通せない中、デジタルマーケティングを活用したデジタル集客、さらにマーケティングオートメーション等を活用した商談の創出手法についてお伝えします。
- Point 02 人が訪問しなくてもよい「オンライン営業」の導入方法がわかる**
営業訪問の自粛を余儀なくされる中、訪問せずに売る「オンライン営業」の導入ポイント、また受注まで確実に結びつけるポイントがわかります。
- Point 03 セールズストックの最新具体例がわかる**
最新の営業テクノロジーとして注目を集めるセールズストック。その具体事例のポイントをわかりやすくお伝えいたします。
- Point 04 失敗しないマーケティングオートメーション導入・運営のポイントがわかる**
集客・商談創出を自動的に行うマーケティングオートメーション。100社を超える導入・運用実績を持つ専門コンサルタントが、導入・運用成功をわかりやすくお伝えします。
- Point 05 実績が上がるSFA・CRM運用のポイントがわかる**
特にSFAは単なる管理ツールではなく、業績アップのためのツールです。適切なKPI設定のポイント、運用のポイントなど、業績を上げるSFA・CRM運用のポイントについてお伝えします。

これを知らずしては始まらない! “非接触”オンライン営業のカギを握る“三種の神器”

**1 新規商談の創出
【ソリューションサイト】**

確度が高い顕在ニーズ層をキャッチ!
モチベーションに左右されず、文句も言い訳もしない最強の営業マン、「ソリューションサイト」。

ソリューションサイト
コーポレートサイトではなく、特定の商材・関心に絞って発信するコンテンツサイト。

SNS
検索エンジン
メディアサイト
DM [ダイレクトメール]

Solution site → **顧客リスト獲得**
● 資料請求
● 特典コンテンツ
● 無料見積もり etc

→ **商談**

事例 月間100件以上の顧客名簿獲得!
『人材募集人材採用ドットコム』

**2 潜在優良顧客の育成&発見
【マーケティングオートメーション】**

ビデオ商談の成否を分かつのは、顧客の温度感。
その温度感を高め、さらには手で触れたように営業先の気持ちがわかる優れもの。

マーケティングオートメーション
獲得した見込み客(リード)を、メールなどの様々なチャネルを通じたコミュニケーションで育成し商談に引き上げるための仕組み。検討度合いの高い見込み客を選別し、営業部門に引き渡すことができる。

マーケティング部門領域 ↔ 営業部門領域

潜在顧客 (リードジェネレーション) (顧客の集客)
● 広告/宣伝
● SEO
● SNS
● 展示会
● セミナー
● テレポ etc

見込顧客 (リードナーチャリング) (顧客の育成)
● メールマガ
● 行動トラッキング
● リード管理
● 分析・効果測定 etc

ホットリード (リードクオリフィケーション) (顧客の選別)
● 見込み度把握
● アツイ見込みの抽出 etc

営業活動 → 受注 → リピート化

マーケティングオートメーション MA+SFA CRM

**3 顧客の常時共有&一元管理
【SFA】**

「あのお客さんどうなってるの?」をなくそう。
前時代的な管理のままでは、永遠に「遅い」「非効率」から卒業できません。

SFA (Sales Force Automation): 営業支援システム
営業業務を自動化したり、案件の進捗や顧客を一元管理できるシステム。

SFA Sales Force Automation

現状把握を可能にする機能
● 顧客管理 (どんな顧客に対して)
● 行動管理 (どんなアクションを取っているか)
● スケジュール管理 (営業活動の具体的な日程を管理・いつ受注となりそうか、etc)

日々の営業活動を効率化する機能
● ToDoリスト・通知機能
● データ分析レポート

見込み客管理
案件管理
営業日報
顧客情報管理
タスク管理
営業チーム管理

これはほんの一部! これ以外にも超実践的手法がまだまだあります! 詳しくはセミナーで

Withコロナの経営必須科目「オンライン営業」

このチラシを手にとり、ありがとうございます。
 こんな方のために**特別なセミナー**をご用意しました。

ビジネスフェア(展示会)などがメイン販路だったが、その機会が失われ新規受注できないで困っている

訪問営業を試みるも、営業先に訪問自体を煙たがられ、商談すらさせてもらえず半ばあきらめている

ビデオ商談をやってみたはいいものの、成果がいまひとつで何の解決策にもなっていない

とにかく身動きがとれず、営業マンが疲弊し機能していない

営業をオンライン化してみたいが、どこまでの範囲をそうしていいのかわからない

少しずつ営業活動ができてきているが、もっと効率のいい方法を模索している

営業支援のシステムはいくつかいたことがあるが、何をどう使っていいのかわからない

その「ビデオ商談」、次の**新規案件**はどうやってつくりませんか？

船井総研トップクラスのコンサルタントが語る「新しい営業様式」のすべて

講座	セミナー内容	講座	セミナー内容	講座	セミナー内容
第1講座	<p>コロナ禍でも業績を伸ばし続けるために必要な営業改革</p> <p>セミナー内容抜粋 1 従来の営業手法の限界とオンライン営業の大きな可能性 セミナー内容抜粋 2 9割の会社が知らない展示会依存型営業の落とし穴 セミナー内容抜粋 3 展示会や訪問営業をやめオンライン営業を導入する5つのメリット</p> <p>株式会社 船井総合研究所 DX支援本部 マネージング・ディレクター 山根 康平</p> <p>中小企業向けデジタルマーケティングの専門家、国内最先端のマーケティング/ノウハウと船井流経営法を駆使し、数多くの企業の業績アップを実現してきた。机上の空論を嫌い、実現可能性の高い提案のみで構成されたコンサルティングは多くの経営者から支持されている。同社史上最年少の28歳で部長に昇格し、現在は総勢150名を超えるDX専門コンサルタントが所属する部門の責任者を務める。</p>	第2講座	<p>展示会に頼らない「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 最新デジタルマーケティングによる、展示会に頼らない引合い獲得のポイント セミナー内容抜粋 2 マーケティング・オートメーション、SFA、CRM、リモート商談システム他、最新セールステックツール導入・運用の成功事例 セミナー内容抜粋 3 人が訪問しなくても売れる「オンライン営業」体制を3ヶ月で構築する5つのステップ。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 人材・ものづくり支援部 ものづくりグループ ディレクター 片山 和也</p> <p>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、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「技術のある会社なぜか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ている 部下を叱る技術」(同文館出版)、「くると生産管理」(すばる舎リンクエージ)、「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3講座	<p>アフターコロナで業績を伸ばすために経営者に考えてほしいこと</p> <p>株式会社 船井総合研究所 DX支援本部 マネージング・ディレクター 山根 康平</p>

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。

日程がどうしても合わない企業様へ。個別経営相談承ります まずは、お問合せ下さい **TEL.0120-958-270** [平日9:45~17:30] 担当:豊嶋

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/067686>

※お申し込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

