

2000件以上の顧客がいる地域密着企業の王道

太陽光・蓄電池ビジネスで

訪販から自社のお客様を取り戻せ!

一般価格 税抜 25,000円

(税込27,500円)/1名様

会員価格 税抜 20,000円

(税込22,000円)/1名様

顧客を守る 戦略

住宅・リフォーム・
LPガス業界版

WEBセミナー

年間5万件のリストが訪問販売会社に
奪われています。(当社推定)

このような方にオススメです

- ✓ 他社から自社の大切なお客様を守りたい
- ✓ メイン商材より利益率の高い物を増やしたい
- ✓ 蓄電池に取り組みはしたが成果が出ない

PC・スマホで
セミナー
参加!

2021年 1月27日 水 · 2021年 1月29日 金

開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始12:30より)

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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー(2021年1月)

お問い合わせNo.S067745

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

●お申込みに関するお問い合わせ:星野

●内容に関するお問い合わせ:伊藤

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。) → 067745



① 私たちがこのセミナーを開催する背景 ～今、まさに現場で起きていること～

突然の怪しげなDMで驚かせてしまい、申し訳ありません。

「顧客を守る」と聞いて「どういう意味?」と思われた方も多くいらっしゃるのではないかと思います。

しかし昨今の住宅・リフォーム・LPガス業界の現場で起きていることは、まさに「顧客の争奪戦」に他ならず、多くの会社様がその顧客を守っていくという危機意識を持たなければ大変なことになる、と思い今回のDMをお送りいたしました。

新型コロナの影響に伴い、自社ショールームを使ってイベント等を開催し、お客様を集めて販売していくスタイルをとっていた会社様は、大きく戦略を変更することを余儀なくされました。

一方、店舗を持たずに人海戦術で全国を攻めるような「訪問販売」「テレアポ」といった営業会社にとっては、その強い開拓力を武器に、コロナの影響をものともせず躍進を続けているのも事実です。

では、そういった企業様は「誰」に販売を行っているのか?
そう、**皆様のお客様に対して**、なのです。

皆様のところでお家を建てていたり、皆様のところでリフォームを行っているお客様も、知らないうちに別の業者から飛び込み営業を経て、太陽光や蓄電池を導入しています。優良業者から提案されていれば、まだ良いでしょう。

しかしながら歴の浅いこの業界では、平均相場価格の倍近い値段で契約させられており、「こんなはずじゃなかった…」とお客様が後悔していることも少なくありません。「10年程度で元が取れる」と聞いて契約した太陽光も、よくよく見なおすと全く収支が合わなくなっていたというケースも多く耳にします。

皆様の会社の従業員の方からもそのようなことが話題に上がることも多いのではないのでしょうか?

今こそ、自社の顧客を訪販業者から守るために、立ち上がるべき時なのです。

②明日からできること・やるべきこと ～セミナー内容を一部ご紹介～

では、具体的にどのような取り組みを行うべきなのか？

それがズバリ「顧客を守る戦略」なのです。最近の言葉では「CRM」等ともいわれますが、貴社の中でこれまでご縁のあったお客様を外部業者から守り、さらに自社との関係性を維持していくことで、さらなる長いお付き合いをしていくうえでのキッカケに変えるのです。

具体的には下記の3つについて徹底してやり切ることが、
自社のお客様を守ることに繋がります。

- ① **高密度接触…他社から提案があっても
自社に相談が来るほどの関係性があるか？**
- ② **情報提供ツール…デジタルツールを駆使し、
他に負けないだけの「量・質」があるか？**
- ③ **①②の状態管理…システム等を使い、
顧客との接触履歴がいつでも確認できるか？**

今回は上記のような戦略をすでに行っている企業様として、創業50年を超えるリフォーム・太陽光・蓄電池の販売企業である三宅産業 株式会社 代表取締役 三宅慎二氏にご登壇いただきます。三宅氏のお話を聞き、

- ・これからの顧客争奪戦で会社がなすべきことは何なのか？
- ・顧客との関係性を維持するうえで、最も効果のあった取り組みは何だったか？
- ・他事業との兼任でも太陽光・蓄電池をうまく扱うコツは何か？

等について、是非学び取っていただけますと幸いです。

当日はお会いできるのを楽しみにしております。

今後ともよろしく願いいたします。

訪販から顧客を守れ! 地域密着企業が取り組むべき販売戦略

たった
3時間で

太陽光&蓄電池ビジネス

参入のポイントがわかる!

蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー(2021年1月)

WEB
開催

2021年

1月27日(水)・29日(金)

開始

13:00 ▶ 16:30

終了

(ログイン開始12:30より)

講座

セミナー内容

第1講座

あなたの会社が顧客を奪われないための「蓄電池販売戦略」とは?

見どころ① 2021年に起きる業界の変化・販売店の動向

見どころ② 年間5万件奪われている顧客に取るべき施策と成功事例

見どころ③ 蓄電池販売の成功事例と抑えるべきポイント

株式会社 船井総合研究所
スマートエネルギーグループ 家庭用蓄電池チーム リーダー

伊藤 匠



ゲスト講師

第2講座

ビデオ
生出演

私たちが自社顧客を守り、太陽光・蓄電池販売で地域一番企業になるまでの道り

見どころ① リフォーム・ガス主体の会社が太陽光・蓄電池ビジネスに参入したワケ

見どころ② 成功に至るまでのポイントは「得意なことに集中」すること

見どころ③ 顧客を「守る」ために当たり前に行っている3つのこと

三宅産業株式会社
代表取締役

三宅 慎二氏



第3講座

住宅会社・ガス会社が顧客を守るためにやるべきプログラムはコレだ!

見どころ① 成約率50%も実現可能! 「太陽光・蓄電池営業ツール」

見どころ② 接触頻度は年5回! 関係性構築のための「販促マニュアル」の使い方

見どころ③ 顧客争奪戦に向けた2021年への取り組みの総まとめ

株式会社 船井総合研究所
スマートエネルギーグループ 家庭用蓄電池チーム リーダー

伊藤 匠



ごあいさつ

平素より大変お世話になっております。蓄電池販売ビジネスの市場も佳境を迎える中、従来のスタイルとは違った形で業績を伸ばされる企業様が増えていきます。今回はその一つ「地域密着企業」の典型例として、顧客と良好な関係性を築きながら蓄電池販売で成功されている企業様のセミナーをお届けできればと思います。ぜひ皆様のご参加をお待ちしております。

船井総合研究所 スマートエネルギー研究会 一同

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。

蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー(2021年1月)

お問合せNo. S067745

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 1月23日(土)

2021年 **1月27日(水)**

開始

終了

13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)

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。

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限: 1月25日(月)

2021年 **1月29日(金)**

開始

終了

13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)

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 25,000円 (税込**27,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 20,000円 (税込**22,000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。●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。

●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。

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.067745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: 星野 ●内容に関するお問合せ: 伊藤

【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繋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27日(水) オンライン

申込締切日1月23日(土)

1月29日(金) オンライン

申込締切日1月25日(月)



検