

卸売業経営者向け

新規顧客の開拓も受発注も
Webで完結させたい卸売業経営者様へ

新規開拓もリピーター獲得もできる! 0からはじめるBtoB通販 セミナー

通販サイトを立ちあげて受発注をしましょう、
という単純な趣旨のセミナーではありません。

以下の「営業」と「受発注業務」に関するお悩みを、いっぺんに解決する方法を本セミナーでは
ご紹介します。コロナ経済を生き抜くために、営業も受発注業務も、デジタル化は必須です。
しかし、何から始めてよいか分からない。そんな方のために、0から通販サイトをはじめて、
成果を出すための手法をお伝えします。

以下のようなお悩みが“一つでも”当てはまる方にお奨めのセミナーです!

営業に関するお悩み

- ✓ 通販用HPを作ったのに新規受注が増えない、または
既存顧客にHPを使ってもらえない
- ✓ 展示会など既存のオフライン営業ができず新規開拓
できない
- ✓ MAツールを導入したが成果がでない
- ✓ 顧客データを営業に活かせずリピーターが増えない
- ✓ 見積書や営業状況など、見込み顧客のデータ蓄積方法が
標準化されておらず、新規受注が思ったようにできない
- ✓ 個人の営業スキルに依存する体質から脱却したい

受発注業務の効率化に関するお悩み

- ✓ FAXの転記業務負担が多く、社員が疲弊して
いる
- ✓ FAXの誤読による、誤発送が発生している
- ✓ 繁忙期・閑散期が激しく人員の確保が難しい
- ✓ 電話対応での聞き間違いによる、誤発送や
クレームが発生している
- ✓ 電話対応時間が取引先ごとに異なり
受付業務が標準化できない

セミナーでお伝えするノウハウは裏面をチェック!

PC・スマホで
セミナー参加!

選べる曜日!スマホからもOK!
ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

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

2021年

2月4日 木

2月6日 土

2月8日 月

2月14日 日

3月8日 月

3月10日 水

3月12日 金

3月16日 火

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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

【Webセミナー】0からはじめるBtoB通販セミナー

お問い合わせNO.S068084

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ: 藤野
内容に関するお問合せ: 野口

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。) → 068084

【Webセミナー】0からはじめるBtoB通販セミナー

PC・スマホで
セミナー参加!

選べる曜日!スマホからもOK!
ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

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

2021年

2月4日 木
3月8日 月

2月6日 土
3月10日 水

2月8日 月
3月12日 金

2月14日 日
3月16日 火

開催時間
13:00 ~ 15:00
ログイン開始 12:30 ~

講座

セミナー内容(録画配信)

第1講座

業界の2大課題を解決できるたった一つの方法

- セミナー内容抜粋① 新規受注できない、リピートされない、従来の営業手法の課題とは
- セミナー内容抜粋② FAXや電話など非効率的なアナログ受発注業務がやめられないワケとは
- セミナー内容抜粋③ いますぐBtoB通販をはじめべき6つの理由



株式会社 船井総合研究所
人材・ものづくり支援部 人材ビジネスグループ マネージャー **安本 哲弥**

入社以来、BtoB、BtoCの様々な業種・業態のWEBマーケティングに従事。マーケティング・リサーチ、戦略策定から実行支援まで、数多くの成功事例を持つ。数々のコンサルティング実績が認められ、現役最速でエグゼクティブ経営コンサルタントに就任を果たす。

第2講座

営業課題と業務効率化の課題を一気に解決! 0からはじめるBtoB通販

- セミナー内容抜粋① FAX受注など脱アナログ業務を実現! BtoB専用自社ECサイトとは
- セミナー内容抜粋② 新規もリピーターも獲得する! 顧客管理デジタルツールとは
- セミナー内容抜粋③ BtoB通販を0からはじめるために必要なステップとは



株式会社 船井総合研究所
人材・ものづくり支援部 デジタルマーケティンググループ マネージャー **野口 豊**

デジタル・WEBマーケティングの分野で独自のノウハウを持ち、営業課題において数多くの成功事例を持つ。現在は、クライアント企業の広告運用やWebサイトの制作、営業ツールの導入を手がけるグループのマネージャーを務めている。

第3講座

コロナ経済を生き抜くために、 卸売業の経営者が今考えるべきこと



株式会社 船井総合研究所
人材・ものづくり支援部 マネージング・ディレクター **西山 圭**

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、入社後は地域特化型の自社メディア開発をはじめとする、様々な業界において企業の業績アップを実現してきた。実績数は累計100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草分け的存在である。現在は総勢50名を超えるマーケティングオートメーション及びセールスステック導入に精通した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。

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/068084>



本セミナーで学べるノウハウ

- ✔ これまで自社通販サイトを持ったことがない
- ✔ 自社通販サイトはあるけど思ったような成果がでていない
- ✔ 新規顧客の開拓にも苦戦している

そんな悩みをお持ちの方に、**BtoB通販を0からはじめるためのノウハウ**をお伝えします。

- ▶ 24時間自動で営業も受注もしてくれる! 「**BtoB専用自社ECサイト**」の立上げ方法
- ▶ 新規とリピート獲得のカギはこれ! **顧客管理デジタルツールの選び方と活用方法**
- ▶ ECサイトとデジタルツールは導入してからが本格スタート! **成果を出すための運用手法**

などのノウハウを徹底解説いたします!

お申込前にここだけは押さえておきたい!

営業課題も非効率な受発注業務の課題もこれで解決!

0から通販サイトをはじめて成功するための

3つのステップ

1 問合せ・注文受付の基盤構築 【BtoB専用自社ECサイト】

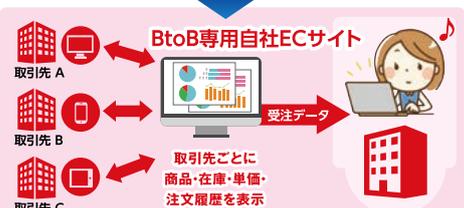
受発注業務効率化の第一歩。

24時間・無人で新規問合せも受注も獲得してくれる頼れる営業マンに育て上げていく。

BtoB専用自社ECサイト

会社のコーポレートサイトではなく、Web上で取引を完結できる通販専用サイト。

企業間取引をWebで実現する【BtoB専用自社ECサイト】



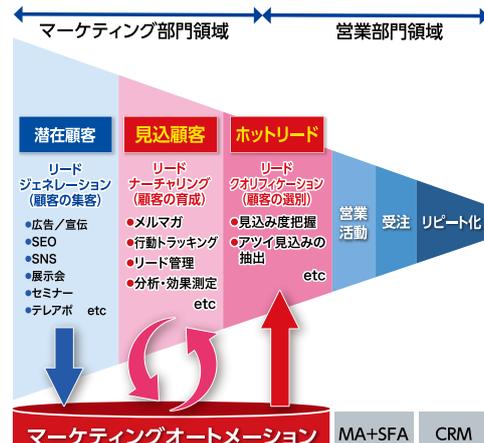
2 潜在優良顧客の育成&発見 【マーケティングオートメーション】

新規開拓営業は“**タイミング**”が全て成否を分かつのは、**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たもの。

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し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。



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。



0から立上げたBtoB企業の成功事例

営業面での成功事例

マーケティングオートメーションとSFAによって

受注件数15倍! 売上150%UP!

実施した 施策

- ◆見込客の情報をエクセルからSFA管理に切替
- ◆メルマガからWebサイトに誘導
- ◆Webサイト内での動きをチェック
- ◆見込みが高い顧客を営業に渡し商談を実施

受発注業務効率化の成功事例

BtoB専用自社ECサイトの構築によって

FAX注文からEC注文への移行率90%達成!

受注担当者数半減、残業時間0を実現!

実施した 施策

- ◆受注担当者の作業負荷を軽減する目的で、既存顧客向け自社ECサイトを構築
- ◆注文受付の主導線をFAXからEC経由に変更
- ◆得意先へのECサイト利用促進

別紙「**セミナープログラム**」をチェック!

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] 0からはじめるBtoB通販セミナー

お問合せNo. S068084

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 2月4日 (木)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 2月6日 (土)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 2月8日 (月)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 2月14日 (日)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 3月8日 (月)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 3月10日 (水)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 3月12日 (金)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 3月16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31日(日)

お申込期限: 2月2日(火)

お申込期限: 2月4日(木)

お申込期限: 2月10日(水)

お申込期限: 3月4日(木)

お申込期限: 3月6日(土)

お申込期限: 3月8日(月)

お申込期限: 3月12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。

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

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)へご入金中の 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せ。

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.068084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: 藤野 ●内容に関するお問合せ: 野口

お申込みはこちらからお願いいたします



2月4日(木)オンライン受講
申込締切日1月31日(日)

2月6日(土)オンライン受講
申込締切日2月2日(火)

2月8日(月)オンライン受講
申込締切日2月4日(木)

2月14日(日)オンライン受講
申込締切日2月10日(水)

3月8日(月)オンライン受講
申込締切日3月4日(木)

3月10日(水)オンライン受講
申込締切日3月6日(土)

3月12日(金)オンライン受講
申込締切日3月8日(月)

3月16日(火)オンライン受講
申込締切日3月12日(金)

検