

新規受注がストップしている
食品メーカーの経営者様

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

展示会・商談会を上回る

新規受注
の仕組み

食品メーカー向け

「オンライン営業」

実践事例レポート

商談件数

1.5倍

新規案件

10月
10件増

受注率

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!

- ・外食業や宿泊業向けの取引が減り売上が減少
- ・今までの訪問によるルート営業ができない
- ・展示会や商談会に参加できず新規受注が完全ストップ
- ・コロナ以降HPからの問い合わせが増えている
- ・HPを作ってから3年以上たっている
- ・オンライン商談も取り入れたが売上に貢献していない
- ・SFA,CRMなどDXツール導入をしたが上手く機能していない

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



PC・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月25日(月) 1月26日(火) 1月28日(木) 1月29日(金)
2月18日(木) 2月20日(土) 2月22日(月) 2月26日(金)

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】食品製造業向けオンライン営業導入セミナー

お問い合わせNo.S068088

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ:時田
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。) → 068088

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」でなぜ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に取り組んだ場合

商談件数 (70×1.5) × 受注率 (30%+5%) = 売上36.8

175%UP

食品メーカーが今すぐ「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、今後の食品業界で大きく成長できる!

コロナショックで多くの食品メーカー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!

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】食品製造業向けオンライン営業導入セミナー

オンライン
開催

2021年

1月25日(月) 1月26日(火) 1月28日(木) 1月29日(金)
2月18日(木) 2月20日(土) 2月22日(月) 2月26日(金)

開催時間

13:00~15:00

ログイン開始 12:30~

PC・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	食品業界はこう変わる! 7割経済の中でも成長を続けるための方法とは セミナー内容抜粋① 新型コロナウイルスが食品業界に与えた影響と「これからの未来」 セミナー内容抜粋② コロナ禍で逆に伸びている? 食品メーカーが押えるべき「新たな需要」 セミナー内容抜粋③ コロナ禍で食品メーカーが攻めるべき領域とその方法  株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 マネージングディレクター 横山 玫洙 船井総研入社後、食品メーカー・小売店のコンサルティングに従事。船井流の食品小売のノウハウを活かし、小売店の活性化はもとより、メーカー・卸の直販事業強化や6次産業化を専門にコンサルティングを行っている。
第2講座	展示会もういらない? 食品メーカーが新規受注するための「オンライン営業」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・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 人材ビジネス専門のコンサルタント。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、営業課題や募集課題解決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求人サイトの制作、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	5年後の経営は今の決断で決まる。食品メーカー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! 変化できる食品メーカー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経営者がいま考えるべきこと  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 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チームリーダーであり、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草分け的存在である。

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/068088>



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。

それに伴い、飲食店もソーシャルディスタンスで

普通の半分程度の客しか入れられない…。

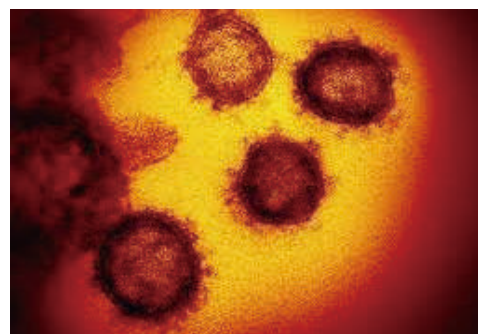
11月の時点でコロナは全くおさまる気配はなく第3波到来。

各都道府県で過去最高を記録。またいつ「営業自粛の要請」が発令されてもおかしくない状況が続いています。

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。



格言!

逆境の今、食品業界が注力すべき経営戦略とは?

主な取引先である飲食店や宿泊・観光業者はコロナの影響を最前線で受け、新規の取引はもちろん、既存取引の継続すらも危うい状況。「取引先が倒産した」というケースも多くの経営者から聞こえてきます。

さらに、原材料費・人件費の上昇により、食品メーカーの経営環境は悪化。

4月~5月に比べ売上が持ち直し「7割までは回復した」という企業も、7割経済が続く以上、**残り3割は自然回復しません。**

3年から5年続くであろうことを考えると、**「いまの状況下でも黒字経営できる体制が必須」**ということです。

いま、新規受注がとまっているという食品メーカーは、展示会や商談会に代わる、**「コロナ禍でも新規受注できる体制構築」**が最優先です。

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なんて…」**と非現実的に感じるかと思います。しかし、現実には達成している企業が多くあります。

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。

有名なところでは、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**コロナ禍でも過去最高益**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(リアル)の売上」にも寄与しているのです。これは**決して大手×BtoC事業に限ったことではありません。**

コロナ禍でも「オンライン営業の仕組み」によって業績アップしている

中小企業×BtoB事例は次のページで!

今すぐ
Check!

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！ 食品製造業向け「オンライン営業導入」セミナー緊急開催！

船井総研では、苦戦を強いられる食品メーカー様向けに
実際に成果を上げているノウハウを惜しみなく公開いたします。

本セミナーの内容

食品メーカーの経営者必見！

逆境でも売上を伸ばし続ける食品メーカーの
特徴とは？

「競合より先に」がコロナ禍での業績アップのキーワード！

「オンライン営業」をたった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？

展示会・商談会を上回る！

営業の生産性を1.75倍！「オンライン営業」の
仕組みとは？

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？

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？

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 新規問い合わせ・商談の創出 【マーケティングメディア】

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

会社案内のコーポレートサイトではなく、企業の多様な採用ニーズに
合わせた人材サービスメニューを発信する企業向けコンテンツサイト。

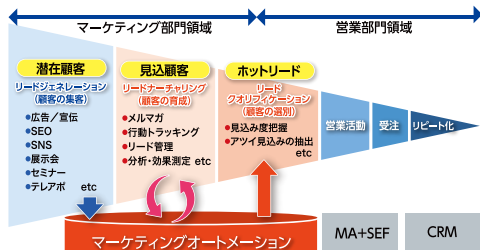


② 潜在優良顧客の育成&発見 【マーケティングオートメーション】

派遣会社の新規開拓営業は“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。

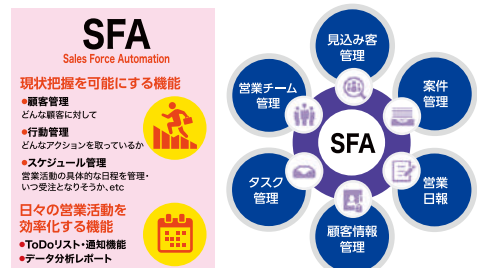


③ 顧客の常時共有&一元管理 【SFA】

「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。



基礎から
解説！

セミナー参加特典

食品メーカーのための
「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。

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】食品製造業向けオンライン営業導入セミナー お問合せNo. S068088

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年	1月25日(月)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
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)
2021年	1月28日(木)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年	1月29日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年	2月18日(木)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年	2月20日(土)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年	2月22日(月)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年	2月26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21日(木)

お申込期限:1月22日(金)

お申込期限:1月24日(日)

お申込期限:1月25日(月)

お申込期限:2月14日(日)

お申込期限:2月16日(火)

お申込期限:2月18日(木)

お申込期限:2月22日(月)

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.068088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:時田 ●内容に関するお問合せ:野口

【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かなくなってまいります。

※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25日(月)オンライン受講
申込締切日1月21日(木)

1月26日(火)オンライン受講
申込締切日1月22日(金)

1月28日(木)オンライン受講
申込締切日1月24日(日)

1月29日(金)オンライン受講
申込締切日1月25日(月)

2月18日(木)オンライン受講
申込締切日2月14日(日)

2月20日(土)オンライン受講
申込締切日2月16日(火)

2月22日(月)オンライン受講
申込締切日2月18日(木)

2月26日(金)オンライン受講
申込締切日2月22日(月)

