

調味料メーカー対象

一般価格 **10,000円** (税抜)
/一名様 **11,000円** (税込)

会員価格 **8,000円** (税抜)
/一名様 **8,800円** (税込)

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

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

本セミナーでは、「テレアポ」や「ビデオ商談」といった**当たり前すぎる話は一切しません。**
あらゆるBtoB、BtoC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。

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

オンライン営業改革で、攻めの営業へ。
新規開拓推進で

売上2倍超

訪問営業一切禁止。

お客さんに全く会うことなく

受注15倍

営業支援システム導入。訪問と非訪問の営業使い分けで

受注単価 **130%アップ**

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

利益 **16.5ポイントアップ**

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
3/9 [火] 3/12 [金] 3/16 [火] 3/18 [木]
4/5 [月] 4/6 [火] 4/15 [木] 4/16 [金]

開催時間 **13:00~15:00** | ログイン開始 12:30~

【Webセミナー】調味料メーカー向け「オンライン営業」導入

お問合せNO. S069635

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。)→

069635

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

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ: 星野 内容に関するお問合せ: 野口

主催  明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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、株式会社 船井総合研究所の西山と申します。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。この文章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、我々も打つ手がなくお手上げでした。ただ、今やそれを解決しう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をしてみてください。

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だけの内容に終始していることに気づくはずですよ。

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別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よ。

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「時流適応」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
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

**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**クロージングシステム**

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**

サボり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、訪問せずに売れる「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 セールステ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ステック。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・運用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 新規案件の創出
【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
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
メルマガ

Solution site
【ソリューション】
【サイト】

顧客リスト獲得
●資料請求
●特典コンテンツ
●無料サンプル 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。

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) ●広告/宣伝 ●SEO ●SNS ●展示会 ●セミナー ●テレポ etc

見込顧客 (顧客の育成) ●メルマガ ●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 (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 → リポート化

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

Withコロナの経営必須科目「オンライン営業」

このチラシをご覧ください、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(展示会イベント)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
- 新規営業は紹介がメインで、自社からは特に実施していない
- 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
- 既存取引先へのルート営業がメインであったため、適切な新規営業手法がわからない
- 営業のオンライン化に興味はあるが、担当できる職員が少なく、導入を躊躇っている
- 営業支援のシステムはいくつか聞いたことはあるが、何をどう使っているのかわからない

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？

PC・スマホで
セミナー参加!

2021年

3/9 [火]
4/5 [月]

3/12 [金]
4/6 [火]

3/16 [火]
4/15 [木]

3/18 [木]
4/16 [金]

開催時間 13:00~15:00 ログイン開始 12:30~

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>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</p> <p>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? 食品業界が押えるべき「新たな需要」 セミナー内容抜粋 3 コロナ禍で食品業界が攻めるべき領域とその方法</p> <p>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 玫珠</p> <p>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。</p>	第2講座	<p>展示会もういらない? 調味料メーカーが新規受注するための「オンライン営業」とは</p> <p>セミナー内容抜粋 1 失敗してからでは遅い! 絶対に間違えて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</p> <p>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</p> <p>デジタルマーケティング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営業戦略や広告運用、Webサイト制作を手がけるグループのマネージャーを務めている。</p>	第3講座	<p>5年後の経営は今の決断で決まる。 調味料メーカーの経営者が今考えるべきこと</p> <p>セミナー内容抜粋 1 Withコロナで完全2極化! 変化できる調味料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</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 西山 圭</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、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デスク導入に精通したDX専門コンサルタントが所属する部門の責任者を務めている。</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/069635>



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】調味料メーカー向け「オンライン営業」導入

お問合せNo. S069635

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 3月9日(火)	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)
2021年 3月18日(木)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 4月5日(月)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 4月6日(火)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 4月15日(木)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 4月16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: 3月5日(金)

お申込期限: 3月8日(月)

お申込期限: 3月12日(金)

お申込期限: 3月14日(日)

お申込期限: 4月1日(木)

お申込期限: 4月2日(金)

お申込期限: 4月11日(日)

お申込期限: 4月12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.069635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: 野口

お申込みはこちらからお願いいたします



3月9日(火)オンライン受講
申込締切日3月5日(金)

4月5日(月)オンライン受講
申込締切日4月1日(木)

3月12日(金)オンライン受講
申込締切日3月8日(月)

4月6日(火)オンライン受講
申込締切日4月2日(金)

3月16日(火)オンライン受講
申込締切日3月12日(金)

4月15日(木)オンライン受講
申込締切日4月11日(日)

3月18日(木)オンライン受講
申込締切日3月14日(日)

4月16日(金)オンライン受講
申込締切日4月12日(月)