

セミナープログラム

PC・スマホで
セミナー参加!

2021年 3月26日(金)

2021年 3月30日(火)

※ お申し込み期限は、開催日4日前までとなります。

開催時間

13:00 ▶ 15:00

ログイン開始 12:30~

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:奥内

講座	セミナー内容
第1講座 13:00-13:30	<p>コロナ環境が続く現在と今後</p> <p>セミナー内容抜粋 1 コロナが進化させた産業機器メーカーの戦略 セミナー内容抜粋 2 業績をあげる人とデジタルを有効活用する経営スタイル</p> <p> 株式会社船井総合研究所 DX支援本部 人材・ものづくり支援部 マネージャー 藤原 聖悟</p> <p>大手機器メーカーのマーケティング部門、営業戦略部門を経て、船井総合研究所へ入社。新規顧客開拓による即時業績アップを得意としており、従業員数8名会社から従業員数500名を超える会社規模のクライアントを全国に抱えている。クライアントの特徴を的確に把握し、非価格競争による即時業績アップと、永続的な新規取引の獲得の仕組みを構築するコンサルティングは船井総研内でトップクラスの実績を誇っている。</p>
	<p>高収益メーカーの売上・利益を上げるたった1つのデジタル戦略</p> <p>セミナー内容抜粋 1 数あるデジタル戦略の中で、業績を上げるデジタル戦略 セミナー内容抜粋 2 産業機器メーカーが行うべき、たった1つのデジタル戦略</p> <p> 株式会社船井総合研究所 DX支援本部 人材・ものづくり支援部 奥内 拓海</p> <p>日比谷高校を卒業後、慶應義塾大学工学部機械工学科、慶應義塾大学大学院総合デザイン工学専攻卒業。大学、大学院と先端加工技術を専攻し学会発表で賞を取るなど成果を出す。自身の専門知識で日本の製造業を盛り上げるべく船井総合研究所に入社。入社後はZOHOに代表されるMAツールを駆使し、デジタルマーケティングにより成果をあげている。特に機械加工業に代表される受託型製造業のニッチな技術分野に対して、ピンポイントで有効な引合いを取る技術に長けている。東京都出身。</p>
第3講座 14:30-15:00	<p>産業機器メーカーのデジタル企業戦略について</p> <p>セミナー内容抜粋 1 コロナが進化させた産業機器メーカーの戦略 セミナー内容抜粋 2 業績をあげる人とデジタルを有効活用する経営スタイル</p> <p>株式会社船井総合研究所 DX支援本部 人材・ものづくり支援部 マネージャー 藤原 聖悟</p>

船井オンラインwebセミナー受講3つのメリット

- merit 1 リモート参加OK
インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。
- merit 2 移動時間ゼロ 交通宿泊費ゼロ
今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。
- merit 3 チャットで個別相談OK
講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

セミナーの参加方法について

本オンライン講座では、オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

セミナーをスムーズにご受講いただくために、事前にご準備ください。
※ご参加方法の詳細は、「船井総研 web参加」で検索!

お申し込み方法 — WEBからのお申し込み —



右記のQRコードを読み取り頂き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/069806>



営業利益20%以上の高収益メーカーが実施している、業績のためのデジタル営業戦略!

Web開催 2021.3.26(金) 13:00~15:00
2021.3.30(火) 13:00~15:00

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。

成長分野の新規業種を自動開拓

産業機器メーカー向け

~ 新型コロナの中で業績を伸ばしている企業に共通するデジタル化戦略 ~

リアル訪問・展示会・商談会等
従来方法での顧客接点が減る中で...

質の高い営業・新商品開発を実現する
1万/月のたった1つのシンプルな
デジタル営業戦略とは!?

機器メーカーのデジタル化

デジタルトランスフォーメーション・SaaS・セールステック・オンライン営業など、数ある言葉の中で、業績を上げるための1つだけのデジタル化戦略を紹介!

主催

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル [担当] 申込みに関するお問合せ: 時田 内容に関するお問合せ: 藤原

産業機器メーカー向け 業績を向上させるデジタル化戦略セミナー お問い合わせNo. S069806

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

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。) → 069806

売上・利益を向上させるデジタル営業に必要なたった2つの“①販促媒体”と“②販促システム”！

～ 月1万の費用だけで、構築するこの仕組みがあれば、営業個人の能力に依存することなく新規口座を獲得 ～

フェーズ①：引合獲得 新規顧客 販促・営業活動

新規顧客の獲得手段

展示会・商談会



業界ポータルサイト



会社のホームページ



フェーズ①：Before

展示会の有無、業界ポータルサイトへの費用によって、新規商談・新規見込み客の獲得の件数・時期が影響を受ける。また、新型コロナ環境下では、効果が大きく減少。

フェーズ①：After

展示館・商談会、業界ポータルサイト・会社ホームページに左右されない新規商談・新規見込み客を通期で獲得できる販促媒体。新型コロナ環境下での、もっと強力な販促媒体は、自社の得な商品・サービスの新規の各種問合せを獲得できる。

高収益企業が持つ販促媒体

新規 広告媒体

- ・新規顧客は、自社ターゲット業種から問合せ獲得
- ・既存顧客は、自社の売りたい商品の問合せ・データ獲得

費用対効果の高い産業機器メーカーの主力販促媒体

デジタル営業

① 販促媒体

フェーズ③：見込み顧客の自動抽出 有望な見込み客へ効率的アプローチ

既存顧客の自動フォロー アウトプット内容

高 ↑	見積・商談 獲得	Rank	高 ↑
商談確度	技術相談 獲得	S	顧客 Rank
中 ↓	スコア10点以上		
高 ↑	見積・商談 獲得	Rank	
商談確度	技術相談 獲得	A	
中 ↓	スコア10点以上		

フェーズ②：リスト化 自社顧客リスト 人的営業

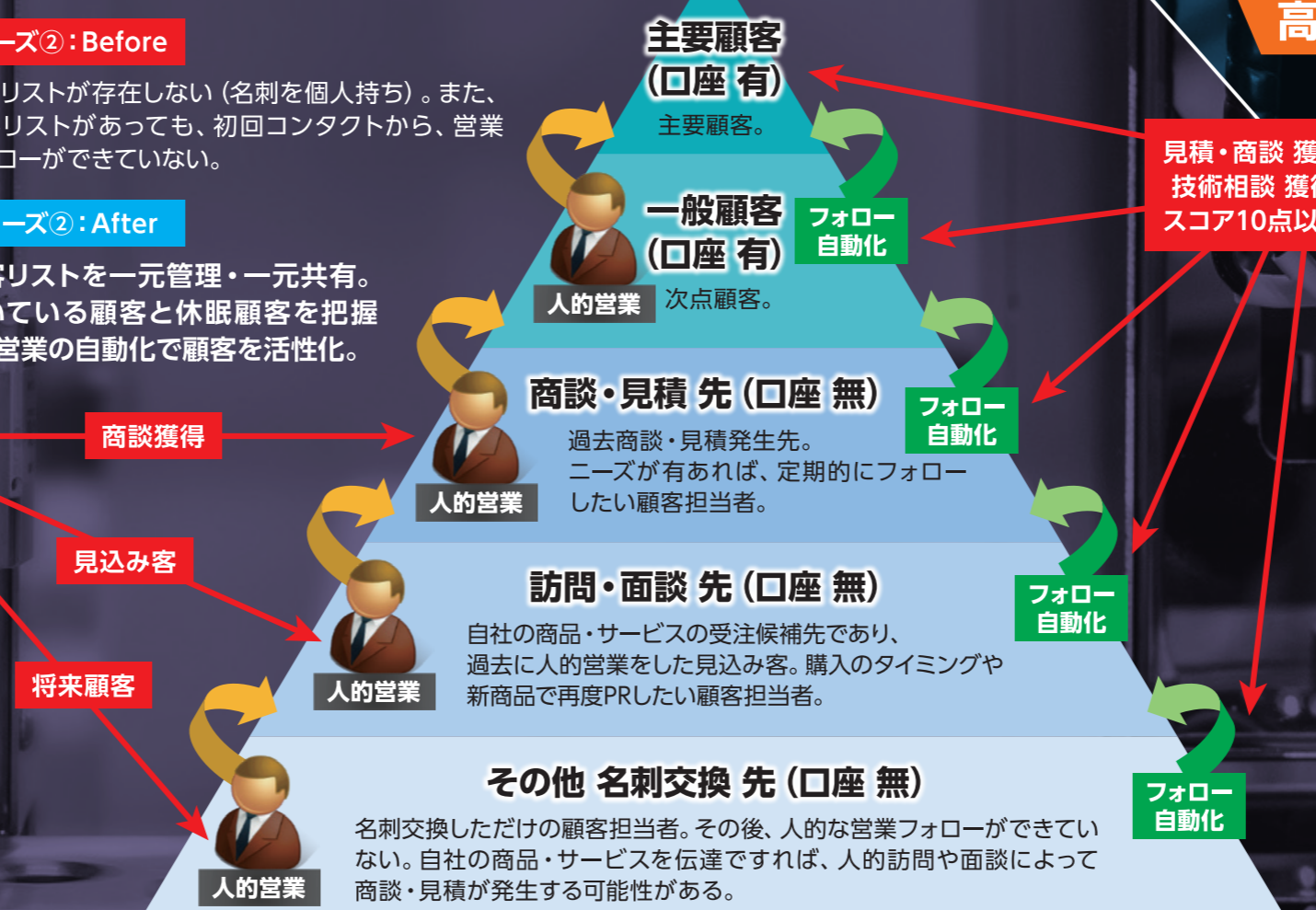
フェーズ②：Before

顧客リストが存在しない（名刺を個人持ち）。また、顧客リストがあっても、初回コンタクトから、営業フォローができていない。

フェーズ②：After

顧客リストを一元管理・一元共有。動いている顧客と休眠顧客を把握し、営業の自動化で顧客を活性化。

顧客ピラミッド



高収益企業が持つ販促システム

新規 販促システム

マーケティング
オートメーションシステム

自社の過去名刺・展示会リストから見込み客を自動で抽出するシステム

見積・商談 獲得
技術相談 獲得
スコア10点以上

フェーズ③：Before

自社の顧客リストに対して、営業の属人的なセンスで営業活動を実施。（多くの企業が過去展示会で集めた顧客リストを放置している…）

フェーズ③：After

マーケティング・オートメーションは、自社の顧客リストの中で、自社の商品・サービスに興味のある顧客担当者を自動的に（人的工数ゼロ）に把握できるシステム。例えば、自社の商品が掲載されているHPを、過去1カ月に10ページ以上見ている顧客を一覧化可能。これを使えば、過去の顧客リストにも、高い確率で訪問・商談化が可能。また、見込み顧客も容易に見つけることができる。

展示会以上の通期の問合せ獲得

自社の売りたい商品の問合せ獲得

顧客リストへ自動フォローの仕組み

自社リストから見込み客を自動抽出

営業個人に頼らないターゲティング

訪問商談化率を1.5倍にする仕組み

1万/月のこのシステムによる6つの機能！

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。

産業機器メーカー向け 業績を向上させるデジタル化戦略セミナー

お問合せNo. S069806

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **3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:2021年 3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

日時・会場

オンラインにてご参加

2021年 **3月30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:2021年 3月26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く場合がございます。●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.069806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 **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:藤原

お申込みはこちらからお願いいたします



2021年3月26日(金)オンライン受講
申込締切日 2021年3月22日(月)

2021年3月30日(火)オンライン受講
申込締切日 2021年3月26日(金)