

# セミナープログラム

2日間の  
WEBセミナー開催!

2021年 4月 2日 (金)

2021年 4月 16日 (金)

※ 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~

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とともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。

感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社対応として、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせて頂いております。何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染対策の一助となれば幸いです。

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:藤原

講座	セミナー内容
第1講座 13:00-13:30	<p><b>コロナ環境が続く、現在と今後</b></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 人材・ものづくり支援部 ものづくりグループ マネージャー <b>藤原 聖悟</b></p> <p><small>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。</small></p>
	<p><b>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</b></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 人材・ものづくり支援部 ものづくりグループ <b>金指 怜佑</b></p> <p><small>同志社大学法学部卒業。前職は、省力化機械・自動機メーカーにて営業職を経験し、トップクラスの営業成績を残している。また、装置の営業だけでなく、装置据え付けも数多く経験しており、製造業の工場における自動化ニーズを熟知している。船井総研入社後は、省力化機械・自動機メーカー（セットメーカー）を中心に、ZOHOを駆使したMA（マーケティング・オートメーション）やSFA導入などを経験し、装置メーカー・セットメーカーの業績アップならびに、新規顧客開拓・新商品開発の提案を得意としている。愛知県出身。</small></p>
第3講座 14:10-15:00	<p><b>産業用 機械・装置メーカーの企業戦略について</b></p> <p>セミナー内容抜粋 1 産業用機器メーカーの高収益の実現のために セミナー内容抜粋 2 デジタルシフトへの決断の必要性</p> <p>株式会社 船井総合研究所 人材・ものづくり支援部 ものづくりグループ マネージャー <b>藤原 聖悟</b></p>

## 船井総研のデジタル営業導入支援について

「製造業マーケティング」を通して、すばり業績アップのコンサルティングを行っているのが、船井総合研究所ものづくりグループです。産業用機械・装置メーカーの業績UPに特化したコンサルタントが在籍し、デジタル営業導入支援を行っています。「集客テック」「セールステック」をコアテクノロジーに、各種Saas・MA・SFA・CRM・リモート商談 他、膨大な種類のデジタルツールの中からお客様に最適なソリューションを。マルチベンダーの立場で提供し、コロナ・アフターコロナの時代に「勝てる」営業戦略の構築支援を行います。

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/069846>



リアル展示会に代わる、最も効率的な有望顧客を見つけるシンプルなデジタル営業戦略!

Web開催

2021.4.2 (金) 13:00~15:00

2021.4.16 (金) 13:00~15:00

# 機械・設備メーカー向け

~ 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 ~

業界特化の展示会が中止・オンライン化される中、  
(工作機械・プレスフォーミング・半導体製造装置・食品機械など)

1台:4,000万~1台:1億円以上 機械設備を  
最も効率的に獲得するデジタル営業戦略!

## 対面を活かす・デジタル営業戦略

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!

100%オンラインだけでは、1台数千万円の高額商品は受注でない。

展示会に代わるデジタル営業販促によって、業績を伸ばしている企業の事例を紹介!

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

[webセミナー] 機械・設備メーカー向け 経営改革セミナー

お問い合わせNo. S069846

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

[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

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。) → **069846**



# 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広告媒体”と“②販促システム”!

～ 月1万の費用のこのシステムで、5千万・1億以上する機械の新規引合を、営業個人の能力に依存することなく獲得が可能 ～

## 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。



## 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		

## 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

**②販促システム**

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

**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。

**1万/月のこのシステムによる6つの機能!**

- 展示会以上の通期の問合せ獲得
- 自社リストから見込み客を自動抽出
- 自社の売りたい商品の問合せ獲得
- 営業個人に頼らないターゲティング
- 顧客リストへ自動フォローの仕組み
- 訪問商談化率を1.5倍にする仕組み

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] 機械・設備メーカー向け 経営改革セミナー お問合せNo. S069846

### 開催要項

#### オンラインにてご参加

2021年 **4月 2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29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 **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: 2021年 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上でご確認ください。

または、船井総研ホームページ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo.069846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4月2日(金)オンライン受講**

申込締切日 2021年3月29日(月)

**2021年4月16日(金)オンライン受講**

申込締切日 2021年4月12日(月)