

取引数の減少にお悩みの  
食品メーカーの経営者様へ

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  
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
- ・HPを作ってから3年以上たっている
- ・今までの訪問によるルート営業ができない
- ・オンライン商談も取り入れたが売上に貢献していない
- ・展示会や商談会に参加できず新規受注が完全ストップ
- ・デジタルツールを使いたいやり方がわからない
- ・コロナ以降HPからの問い合わせが増えている

参加特典

「オンライン営業」体制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

4月16日(金) 4月19日(月) 4月21日(水) 4月23日(金)  
5月10日(月) 5月13日(木) 5月18日(火) 5月21日(金)

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

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. S071743

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

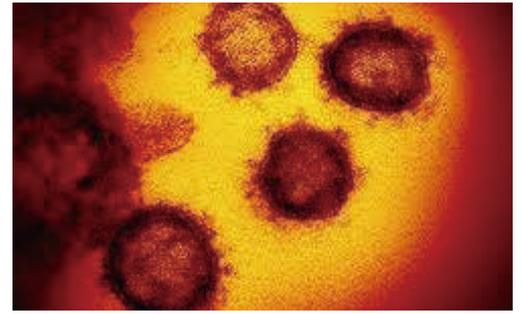
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。) → **071743**

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  
新型コロナウイルスにより生活様式は一変しました。  
人の移動は制限され、消費は減少し雇用削減に  
ふみ切った企業も数多く存在します。  
7割経済という言葉がささやかれるようになり多くの業界で  
対策・変化を迫られています。



この**7割経済時代はむこう3年、下手をすれば5年**続くでしょう。  
今の売上の回復だけでなく5年後の売上のためにも**7割経済を前提とした経営戦略**を  
考えなければなりません。

格言!

## 逆境の今、食品業界が注力すべき経営戦略とは?

食品業界において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です。「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状況は悪化傾向にあります。

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、  
**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」**が必要不可欠です。

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。

顧客との接点をオンライン上で増やすことで、Webからの売上はもちろん、「実店舗の売上」にも寄与しているのです。しかし、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!

# コロナ禍でも成長を続ける中小企業が続出! BtoBマーケットで「オンライン営業」の効果は立証済み

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!**  
脱エクセル管理で**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」で売上が回復するのか?

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ため、  
「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!アプローチする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!**

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

オンライン営業に取り組んだ場合

商談件数 (70×1.5) × 受注率 (30%+5%) = 売上36.8

**175%UP**

**だから、コロナ禍でも売上175%アップを目指せる!**

## さらに食品メーカーが“今すぐ”「オンライン営業」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!**

「オンライン営業」をとりいれ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!

# たった2時間で「オンライン営業」のはじめ方がわかる! 食品製造業向け「オンライン営業導入」セミナー緊急開催!

いち早く「オンライン営業」に取り組み  
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!

不況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1.5倍!「オンライン営業」の  
仕組みとは?

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?

5年後の経営は今の決断で決まる!

今後の市場を独占するために経営者が今考える  
べきこととは?

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】

角度が高い潜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。



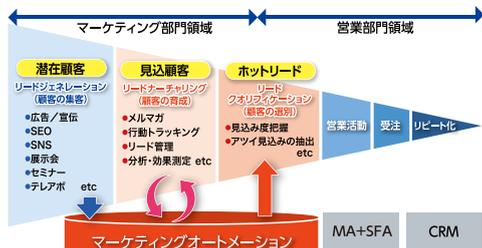
事例 月間100件以上の顧客名簿獲得!  
「人材募集人材採用ドットコム」

### 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】

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 顧客データの常時共有&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」体制構築マニュアル  
プレゼント!



今の営業を3年後も続けますか?  
このチャンスを逃さず、営業改革に取り組むなら今です。

※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。

参加特典

「オンライン営業」体制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!

## 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

4月16日(金) 4月19日(月) 4月21日(水) 4月23日(金)  
5月10日(月) 5月13日(木) 5月18日(火) 5月21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	<p><b>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</b></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</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 <b>横山 璃洸</b></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><b>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</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 失敗してからでは遅い!絶対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</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 <b>野口 豊</b></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><b>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</b></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</p> <p> 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 <b>西山 圭</b></p> <p>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、当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ツェ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ている。</p>

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/071743>



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。

## 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. S071743

### 開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

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:4月12日(月)

2021年 4月19日(月)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:4月15日(木)

2021年 4月21日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:4月17日(土)

2021年 4月23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:4月19日(月)

2021年 5月10日(月)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:5月6日(木)

2021年 5月13日(木)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:5月9日(日)

2021年 5月18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:5月14日(金)

2021年 5月21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:5月17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。受講料は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.071743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

お申込みはこちらからお願いいたします



4月16日(金)オンライン受講  
申込締切日4月12日(月)

5月10日(月)オンライン受講  
申込締切日5月6日(木)

4月19日(月)オンライン受講  
申込締切日4月15日(木)

5月13日(木)オンライン受講  
申込締切日5月9日(日)

4月21日(水)オンライン受講  
申込締切日4月17日(土)

5月18日(火)オンライン受講  
申込締切日5月14日(金)

4月23日(金)オンライン受講  
申込締切日4月19日(月)

5月21日(金)オンライン受講  
申込締切日5月17日(月)