

取引数の減少にお悩みの
材木卸売業の経営者様へ

必ず本レポートを
ご一読ください

一般価格 **11,000円** (税込) / 一名様
会員価格 **8,800円** (税込) / 一名様

展示会・商談会を上回る
材木卸売業向け

新規受注
の仕組み

「DX革命セミナー」

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!

- ◆毎年出ていた展示会が新型コロナで中止や規模が縮小し困っている
- ◆訪問営業の自粛を余儀なくされ、新規営業ができず困っている
- ◆価格競争から脱却して、利益率を向上させるビジネスモデルを構築したい
- ◆既存顧客のルート営業しかできていない。既存顧客からの受注も落ちていてそのリカバリーができていない。
- ◆「DX」「デジタルシフト」には興味があるものの、正直、何から着手していいかわからない

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 6月15日(火) 7月8日(木)

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

材木卸向け はじめてのオンライン営業導入セミナー

お問い合わせNo.S072671

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:佐藤

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。) → **072671** 🔍

参加特典

さらに
先着100社
限定

オンライン技術セミナー実施マニュアルをプレゼント
専門のコンサルタントによる“無料”個別相談!
営業DXを自社に落とし込む際の課題をその場で解決!



材木卸向け はじめてのオンライン営業導入セミナー

オンライン開催

2021年 6月15日(火) 7月8日(木)

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>コロナ禍でも業績を伸ばし続けるために必要な営業改革</p> <p>セミナー内容抜粋① 従来の営業手法の限界と営業DXの大きな可能性 セミナー内容抜粋② 9割の会社が知らない展示会依存型営業の落とし穴 セミナー内容抜粋③ 展示会や訪問営業をやめ営業DXを導入する5つのメリット</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 山根 康平</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、数多くの企業の業績アップを実現してきた。机上の空論を嫌い、実現可能性の高い提案のみで構成されたコンサルティングは多くの経営者から支持されている。同社史上最年少の30歳で総勢150名を超えるDX専門のコンサルタントが所属する部門の責任者を務める。</p>
第2講座	<p>展示会に頼らない「オンライン営業」を3ヶ月で導入する方法</p> <p>セミナー内容抜粋① 最新デジタルマーケティングによる、展示会に頼らない「問い合わせ」獲得のポイント セミナー内容抜粋② マーケティング・オートメーション、SFA、CRMなど、最新セールステックツール導入・運用のポイント セミナー内容抜粋③ 人が訪問しなくても売れる「オンライン営業」体制を3カ月で構築する方法</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 ディレクター 片山 和也</p> <p>マーケティングオートメーション及びセールステック導入の専門家。同分野では船井総研トップクラスである。上場企業から中堅・中小企業まで幅広く導入支援の実績を持つ。また日経クロステックでの連載を手掛けるなど、テクノロジー面とマーケティング面の両面に精通していることが大きな強み。主な著書に「技術のある会社がなぜ儲からない本当の理由」(KADOKAWA)、「なぜこの会社には1ヶ月で700件の引き合いがあったのか?」(KADOKAWA)、「必ず売れる! 生産財営業の法則100」(同文館出版)、「はじめて部下を持ったら読む! 営業マネジャーの教科書」(ダイヤモンド社)、「部下を育てるリーダーが必ず身につけている 部下を叱る技術」(同文館出版)、「ぐるっと! 生産管理」(すばる舎リンケージ)、「世界が驚く日本の微細加工技術」(日経BP)他、著作は優に10冊を超える。経済産業省登録 中小企業診断士。</p>
第3講座	<p>アフターコロナで業績を伸ばすために経営者に考えてほしいこと</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 山根 康平</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/072671>



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「営業DX」の効果は立証済み

営業DX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!

営業DX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!**

営業DX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「営業DX」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

営業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

だから、コロナ禍でも売上175%アップを目指せる!

材木卸売業が”今すぐ”「営業DX」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!

「営業DX」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!

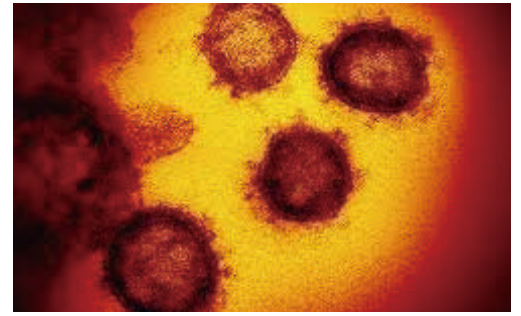
危機を乗り越え、今後の材木卸売業界で大きく成長できる!

コロナショックで多くの材木卸売業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!

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、材木卸売業界が注力すべき経営戦略とは?

材木卸売業界においては取引先がコロナの影響を受け、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、材木卸売業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材木卸売業は、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、「**同じ人身体制のまま、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えます。しかし、現実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「**顧客回り系DX(営業DX)の仕組み構築**」です。

有名ところでは、ニトリHDが110店舗の休業をしながらも、「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「営業DX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2時間で「営業DX」のはじめ方がわかる!

材木卸向け はじめてのオンライン営業導入セミナー緊急開催!

いち早く「営業DX」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

材木卸売業の経営者必見!

不況でも売上を伸ばし続ける材木卸売業の
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!

「営業DX」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「営業DX」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!「営業DX」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” 営業DX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、企業が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。



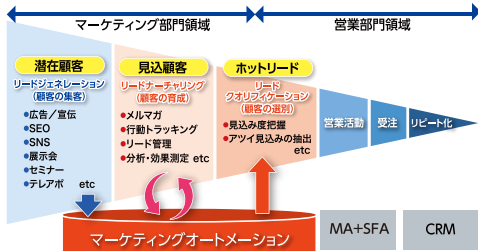
事例 月間100件以上の顧客名簿獲得!
『人材募集人材採用ドットコム』

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たもの。

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。

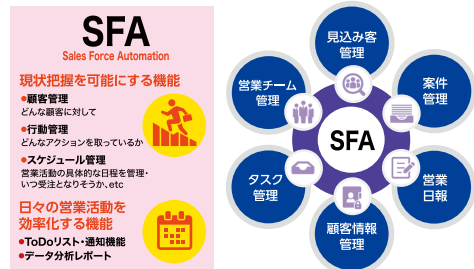


3 顧客データの常時共有&一元管理 【SFA】

「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

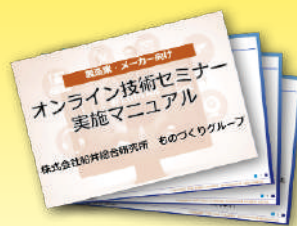
営業業務を自動化したり、案件の進捗や顧客を
一元管理できるシステム。



基礎から
解説!

セミナー参加特典

材木卸売業のための
オンライン技術セミナー実施マニュアル
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。

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。

材木卸向け はじめてのオンライン営業導入セミナー

お問合せNo. S072671

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 **6月15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:6月11日(金)

2021年 **7月8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:7月4日(日)

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せ。
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.072671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:佐藤

お申込みはこちらからお願いいたします



6月15日(火) オンライン受講
申込締切日6月11日(金)

7月8日(木) オンライン受講
申込締切日7月4日(日)