

セミナープログラム

PC・スマホで
セミナー参加!

2021年 6月29日(火)

2021年 7月 2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~

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>コロナ禍が進化させた電気器具製造業の営業戦略</p> <p>セミナー内容抜粋 1 展示会に人が集まらなくなった現在の営業スタイル 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>
第2講座 13:35-14:25	<p>新規チャネルで受注する「営業デジタル化」を実現する3つのポイント</p> <p>セミナー内容抜粋 1 大手装置メーカーに「スペックイン」するために必要な「商品戦略」の策定 セミナー内容抜粋 2 展示会に出展せず、販売店にも頼らずに、新規チャネルで受注する「ビジネスモデル」の構築 セミナー内容抜粋 3 売れている商品を見極めて付加価値率を向上させる「CRM（顧客管理システム）」の運用管理 セミナー内容抜粋 4 コロナ禍だからこそ勢いのある電気器具製造業が取り組んでいる営業デジタル化事例</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、慶応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へ入社。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>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>セミナー内容抜粋 1 新規チャネルを開拓することができる経営者のスタンス 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 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/073561>



人を増やさずに、アフターコロナで業績アップを目指したい経営者の方々へ

- 発電機
- 変圧器
- 配線器具
- 空圧機器
- 蓄電池
- 計測機
- 電子応用装置

Web
セミナー

産業用 電気器具製造業向け

経営者向け 経営革命セミナー 営業 デジタル化戦略

大手装置メーカーに「スペックイン」して
営業利益率を **10%** 向上する方法

展示会に出展せず、販売店にも頼らずに、
新規チャネルで受注する
ビジネスモデルを実現する **3** つのポイントとは?

詳細は中面をご覧ください

開催
日時

2021年 6月29日(火) / 7月2日(金)
13:00~15:00 ログイン開始 12:30~

セミナー情報・
お申し込みは
QRコードから!



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** 産業用電気器具製造業向け 営業デジタル化戦略セミナー お問い合わせNo. S073561

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

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

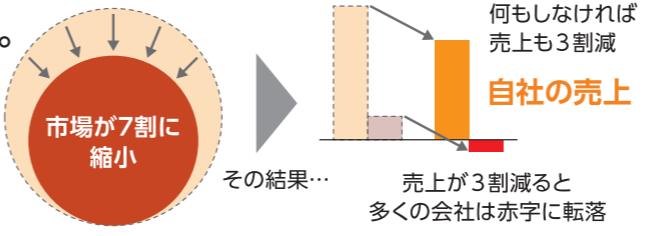
WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **073561**

今すぐ取り組むべき「営業デジタル化」戦略の全貌を公開!

現在の状況をあらためて認識すると...



- ・コロナで7割経済が2~3年は続く...
- ・展示会が中止になり、引合減少...
- ・顧客にも代理店にも会えない...
- ・でも人は増やしたくない...

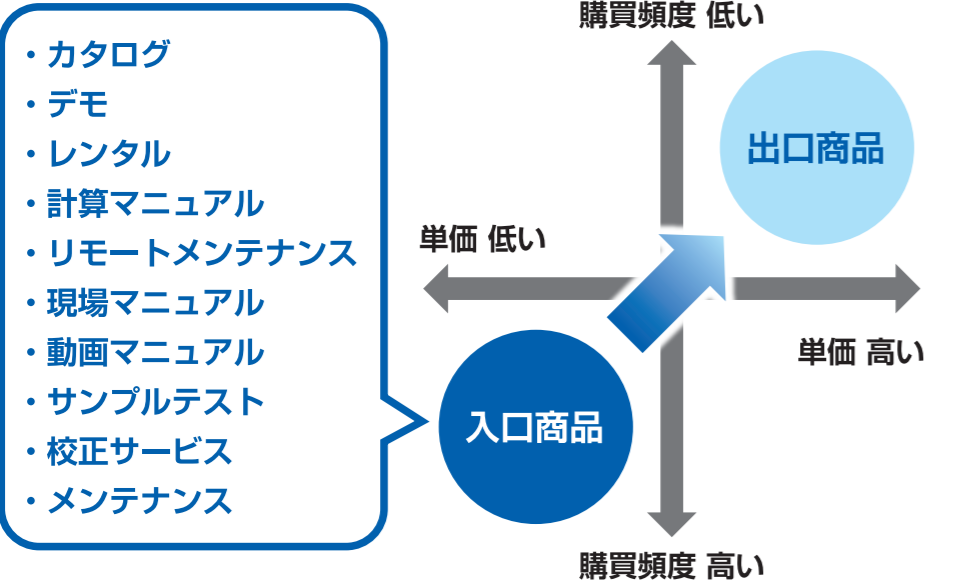


- 営業デジタル化戦略で、
- ▶ 人を増やさずに、
 - ▶ 新規チャネルで、
 - ▶ 新規顧客開拓をする!



半導体、5G、脱炭素、CASE 展示会に出展せず、販売店にも頼らずに、成長市場に入り込む! 新規チャネルで受注するビジネスモデルを実現する 3つのポイント

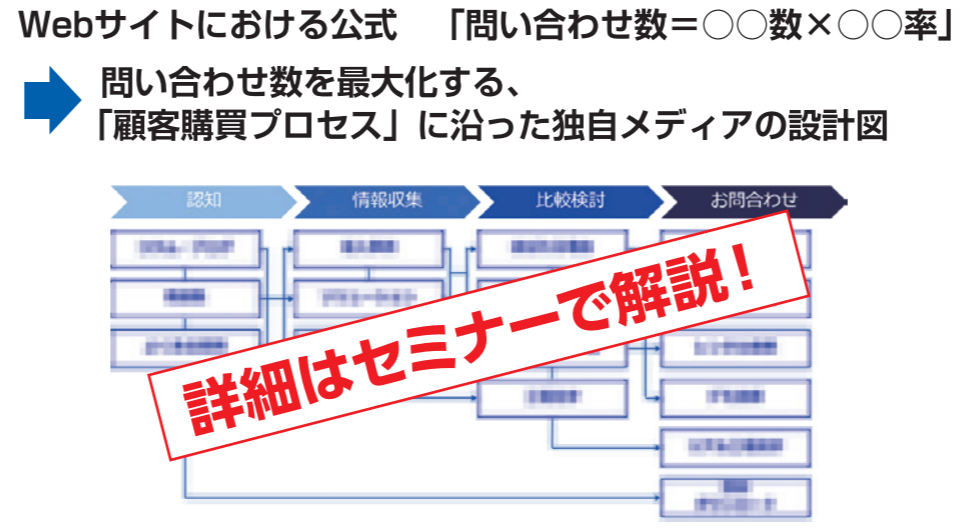
ポイント1 大手メーカーに「スペックイン」するための商品とその戦略策定



商品戦略とは、商品を大きく2つに分類し、導線で結ぶことを指します。産業用電気器具製造業においても顧客開拓を実現する上では、**入口商品の設定が必須**と言えます。その上で、大手メーカーにスペックインしていく、もしくはセミカスタマイズで利益率の高い製品で勝負をしていく必要があります。その際に、**Web上での競合企業や市場を正しく捉える**必要があります。

自社の強みにあった入口商品を設計し、**オンライン市場動向を把握せよ!**

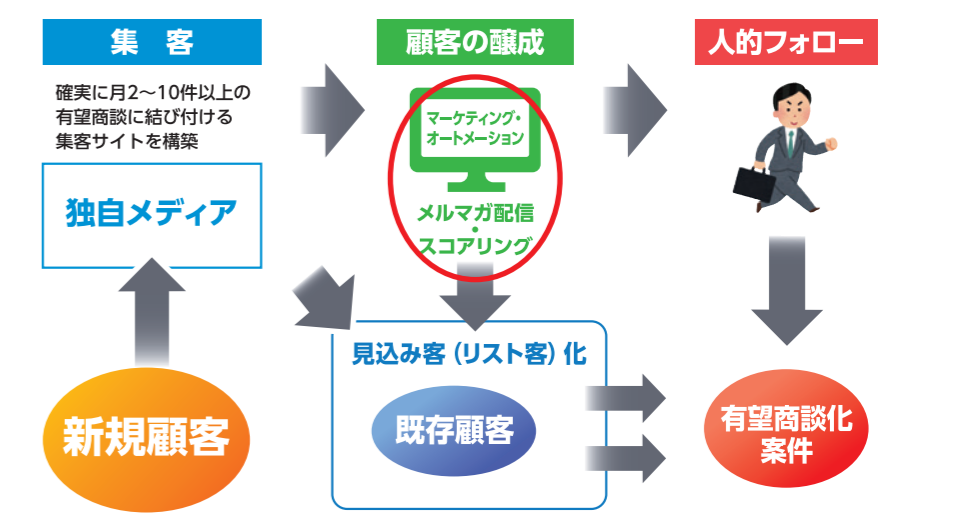
ポイント2 新規顧客を開拓するために必要な「独自メディア」の構築・運用



いまや商談の7割は営業マンに会う前に終了しています。だからこそ重要になるのが**Web上での集客**です。しかし、多くの企業が集客を目的としないコーポレートサイトのみ運営している状態です。そのため、**集客と新規引合の獲得を目的とした独自メディアを構築**する必要があります。ここで重要となるのが、**顧客購買プロセス**に沿った大手メーカーの設計・開発部門のエンジニアに刺さるコンテンツを作り続けることです。独自メディアという新規チャネルを起点にすることが、**24時間稼働し続ける営業デジタル化**の正攻法です。

顧客購買プロセスに沿った設計で、24時間動き続ける営業マンを生み出せ!

ポイント3 自社商品を検討している顧客を逃さない「顧客管理システム」の運用管理



人を増やさずに営業利益率を向上させるために必要なのが、**自社商品を検討している顧客に絞った確度の高い営業活動**です。そのために必要なシステムが、独自メディアで生み出した新規顧客を自動で追客し育てるMA(マーケティングオートメーション)、見込み度が高い顧客情報を吸い上げるSFA(営業支援システム)、利益率の高い製品と顧客を見極めるCRM(顧客管理システム)です。こうすることで、売れている商品を見極めて付加価値率を向上させることができます。

人的工数ゼロで見込み顧客を見つけ出す、費用対効果の高い営業で利益率10%向上!

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。

産業用電気器具製造業向け 営業デジタル化戦略セミナー

お問合せNo. S073561

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **6月29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 6月25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

日時・会場

オンラインにてご参加

2021年 **7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 6月28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.073561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6月29日(火)オンライン受講

申込締切日 2021年6月25日(金)

2021年7月2日(金)オンライン受講

申込締切日 2021年6月28日(月)