

# オンライン営業でOEM新規客が倍増!

食品メーカー向け オンライン営業開拓セミナー

講座内容&スケジュール

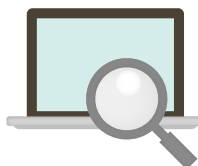
**オンライン開催** 2021年 **8月25日** (水)・2021年 **9月9日** (木)・**9月22日** (水)  
13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)

| 講座   | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座 | <p><b>オンラインを活用したBtoB営業の必要性と成功のポイント!</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ファブレス企業が増える食品業界の時流を知る!</li> <li>● 食品メーカーが製造工場を強みを生かすOEM戦略とは!</li> <li>● コロナ禍で広がったリモートワークに対応するオンライン営業(商談)の仕組みと成功法とは!</li> <li>● ポストコロナに必須! 展示会に頼らないWEBを活用した見込み客獲得の方法!</li> </ul> <p>食品専門店の店舗開発や活性化のコンサルティング支援を行っている。なかでも、卵、豚肉、豆腐などの生産者・中小食品メーカーの直売店開発支援では定評がある。「即時業績向上」「力相応」をモットーに、すぐに実践できる実現可能な提案を行っている。「生産者、メーカーの自立」をポリシーに、中小企業が市場価格や卸先の影響に負けないで永続できる企業になるためのコンサルティングを行っている。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 食品・観光グループ リーダー <b>前田 輝久</b></p>                                                                    |
| 第2講座 | <p><b>OEM受注するためのオンライン営業体制の構築の方法!</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● WEBを活用した見込み客開拓!<br/>最強の営業マンであるソリューションサイトの作り方と活用の仕組み!</li> <li>● 脱・属人営業!<br/>潜在優良顧客の育成&amp;発見するマーケティングオートメーションの取り組み方!</li> <li>● 営業マンの生産性を高めるWEBを中心とした営業システムの構築方法とは!</li> <li>● アフターコロナで業績を伸ばすために経営者に取り組んで欲しいこと!</li> </ul> <p>新潟大学教育学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。主に日本酒、調味料などの醸造業や漬物などの食品メーカーでのコンサルティングを行っている。船井流即時業績向上法を落とし込んだ「造り手の想いを伝える」通販や体験付加型直販を得意としている。これまで500件以上の様々な食品の直販事例に携わり、四季を通じたイベント、通信販売、固定客化、蔵祭り・工場祭などで実績を上げている。特に蔵祭り・工場祭の年間支援数は船井総研で最も多い。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 食品・観光グループ マネージャー <b>中野 一平</b></p> |

参加費用 (1名様あたり) 一般価格 税抜10,000円 (税込11,000円) 会員価格 税抜8,000円 (税込8,800円)

お申し込み方法

WEBからお申し込みいただけます!



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/075483>



現状を打破したい食品メーカー経営者様へ

営業マンを増やさずに得意分野を  
デジタル化で新規案件倍増!

食品メーカーBTOB

# オンライン営業で OEM・加工受託 新規拡大 WEB開催 セミナー

今、伸びているOEM市場参入のポイント  
デジタル集客、オンライン営業  
マーケティングオートメーションなど  
withコロナ時代の新機軸が学べる120分

この内容を聞けば今すぐ参入可能! 詳しくは中面へ

**WEB開催** 2021年 **8月25日** (水)・**9月9日** (木)・**9月22日** (水)

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** 食品メーカー向け オンライン営業開拓セミナー お問い合わせNo. S075483  
TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30 申込に関するお問合せ: 中田  
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 内容に関するお問合せ: 前田

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。)→ **075483**



# 狙い目市場「食品OEM」×「オンライン営業」参入チャンス!

自社の得意分野を活かしたOEM展開と時代にマッチした営業手法の確立

営業マンを増やさずに新規案件を倍増! 初めてでもできる手法・ノウハウを一挙公開

## 食品メーカーがオンライン営業を導入して売上を伸ばす3つの方法

### ポイント1 「売上をつくる方程式」から考える!

売上(利益)は下記の方程式からつくられます。

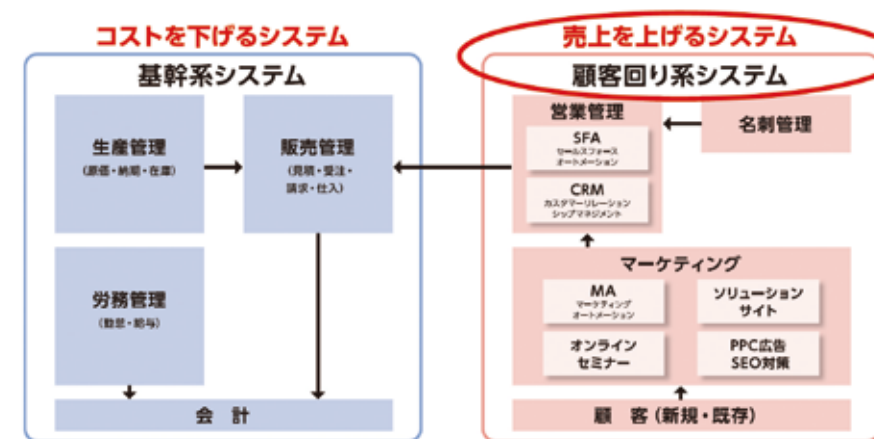
#### <売上をつくる方程式>

商談件数 × 平均単価 × 受注率 = 売上

↓  
オンライン営業で件数アップへ

コロナ禍で展示会への出展の減少などで新規の商談件数が減少している食品メーカーが増えています。売上を伸ばすために、これからは直接会わなくても商談件数を増やすことができるオンライン営業が必要に! オンライン営業で地方にいながら全国への営業が可能になります!

### ポイント2 現在の様な不況期は「売上を上げるシステム」に注力する!



多くの会社が「コストを下げるシステム(=基幹系システム)」は導入ができているものの、「売上を上げるシステム(=顧客回り系システム)」は、ほとんど何も手付かずです。今、求められているのは「売上を上げるシステム」なのです。

### ポイント3 伸びているPB商品(OEM)市場への参入で新規を伸ばす!

収益化 差別化 成長市場

小売業・卸売業では、差別化・収益化のためにPB商品の開発が進んでおり、PB商品マーケットは伸びています。これから食品メーカーが売上を伸ばすためには伸びているPB商品マーケット(OEM市場)への参入が必須となります!

今、伸びているOEM市場参入のポイントからデジタル集客、オンライン営業、マーケティングオートメーション迄、“今さら聞けない”が分かります!



#### Point 01 OEM商品、PB商品の市場への参入で脱・価格競争の取り組みが分かる

原料の高騰、大手企業との価格競争による低利益の商売から脱却方法は伸びているPB商品、OEM商品の市場への参入がポイント!小ロット対応、オリジナル商品対応で高利益体質の経営への取り組み方をお伝えします。

#### Point 02 WEB活用で地方企業でも見込み度の高い顧客を全国から集める方法が分かる

WEBを使った営業先の開拓はコロナ禍でさらに加速しています。低投資のWEBサイト活用で地方のメーカーが全国から見込み度の高い営業先を獲得する方法をお伝えします。

#### Point 03 展示会に頼らない集客手法・営業手法が分かる

コロナの影響で年内の展示会が見通せない中、デジタルマーケティングを活用したデジタル集客、さらにマーケティングオートメーション等を活用した商談の創出手法についてお伝えします。

#### Point 04 人が訪問しない「オンライン営業」の導入方法が分かる

営業訪問の自粛を余儀なくされる中、訪問せずに売る「オンライン営業」の導入ポイント、また受注まで確実に結び付けるポイントがわかります。

#### Point 05 失敗しない「マーケティングオートメーション」導入と運営のポイントが分かる

集客・商談創出を自動的に行うマーケティングオートメーション。100社を超える導入・運用実績を持つ専門コンサルタントが、導入・運用成功のポイントをわかりやすくお伝えします。

このような方のご参加をお待ちしています

- ✓ コロナ禍で売上が落ちている中で新しい売上を獲得したい
- ✓ 毎年出ていた展示会が新型コロナで中止になって困っている
- ✓ OEMの新規受注を増やす方法を知りたい
- ✓ オンライン営業・デジタル導入企業の成功事例を知りたい
- ✓ 自社でどの範囲までオンラインでできるかを知りたい



### 成功事例のほんの一部をご紹介します

- デジタル集客で毎月数十件の見込み客獲得!  
優良見込み客振り分け型のLP活用で営業マンゼロでも毎月数十件のOEM商談をWEBデジタル集客で獲得!
- 営業マンを増やさず月20件の新規営業!  
メイン部門が売上・利益定価の中、オンラインの仕組みづくりで営業マンを増やさず月間20件の新規営業でV字回復!
- 圧倒的衰退業界でもオンライン営業で150%!  
コロナ禍でもBTOBが前年比150%達成!メールマーケティングとオンライン展示会で新規開拓に成功!



誰でも  
食品OEM  
オンライン営業に  
参入できる!

### 船井総研が提案する参入パッケージ大公開!

あなたの本気を徹底サポート 無料経営相談

現状分析 + 商品設計 + 数値計画 + 販売戦略

システム構築もご提案します!

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。

## 食品メーカー向け オンライン営業開拓セミナー

お問合せNo. S075483

### 開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限:8月21日(土)

2021年 **8月25日(水)**

開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限:9月5日(日)

2021年 **9月9日(木)**

開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限:9月18日(土)

2021年 **9月22日(水)**

開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始 12:30より)

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きます場合がございます。●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。

●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。

### 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](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo.075483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:中田 ●内容に関するお問合せ:前田

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

### お申込みはこちらからお願いいたします

#### オンライン受講

2021年 **8月25日(水)**

お申込期限:8月21日(土)

2021年 **9月9日(木)**

お申込期限:9月5日(日)

2021年 **9月22日(水)**

お申込期限:9月18日(土)

