

もっと営業が追客をしてくれれば・・・とお考えの経営者様へ

営業マンのほったらかし案件を 売上に変える

DX マーケティング 導入セミナー

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。

マーケティング
オートメーション

インサイドセールス

BI化(データの見える化)



架電②				架電③			
00	ルス	04-03	18:00	ルス	04-03	18:00	
00	ルス	04-04	13:00	ルス	04-04	13:00	
59	ルス	04-04	13:59	通電			
59							
ルス	04-10	15:39	ルス	04-10	15:39	ルス	04-10
通電	04-10	15:40					
ルス	04-10	19:00	ルス	04-10	19:00	ルス	04-10
ルス	04-10	19:00	通電				
ルス	04-10	19:00	ルス	04-10	19:00	ルス	04-10
ルス	04-10	19:00	ルス	04-10	19:00	通電	



2021年
オンライン
開催！
8月20日(金)
8月26日(木)

WEBセミナー参加特典！

専門のコンサルタントによる
無料経営相談 (60分)

<主催>  **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
【TEL】：0120-964-000 (平日9:30～17:30)

- お申込みのお問合せ：中田 萌絵(ナカタ モエ)
- 講座内容のお問合せ：岩崎 航司(イワザキ コウジ)

WEBセミナー(PC・スマホで受講可能)

DXマーケティングの仕組み構築セミナー
お問合せNo. S075484

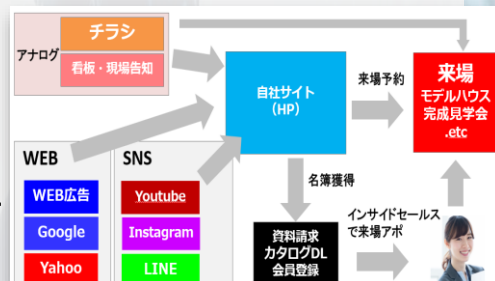
当セミナーでは、すぐに取り組めるノウハウだけをお伝えします

DXマーケティング4つの成功ポイント

①反響を増やすWEBサイト運用

Q：そもそも集客や反響が全然来ていないけど、どうすれば・・・？

A：WEB広告の利用、SEO対策、SNS運用を行い、
多媒体からより多くの人をホームページに集めます。
その上で、来場予約以外の出口（資料請求、カタログDL
会員登録）の枠を作ります。
結果として、来場予約より前段階の客層の名簿獲得が
多数見込めます。



②マーケティングオートメーションの活用

Q：資料請求などの反響への追客がしっかりとできていないので、改善したいけどどうすれば・・・？

A：マーケティングオートメーションを活用します。
マーケティングオートメーションとは、お客様の見込み度・
興味を見える化し、追客を自動化するデジタルツールです。
(追客メールを決まったタイミングで自動で配信してくれます)

こちらを活用し、営業マンに頼らない効率的かつ徹底的な
追客が可能となり、反響からの引き上げ率が格段にUPします。



③インサイドセールス担当専任化

Q：営業マンに振った反響案件の追客が全然できていない、
もっと追客の徹底をしてほしいけど、どうすれば・・・？

A：インサイドセールス専任の担当者を配置します。
インサイドセールスとは、内勤で業務を行う営業手法（電話、
メール等）のことです。来場予約以外のWEB反響への架電担当を
専任化し、徹底的に追客架電にてアポイント取り。よって、
今まで見逃していた案件から集客増、契約増が見込めます。
営業兼任ではやりきれないため、専任を置くことが重要です。

架電①			架電②			架電③		
ルス	-	04-03 13:00	ルス	-	04-03 18:00	ルス	-	04-03 18:00
ルス	-	04-03 13:00	ルス	-	04-04 13:00	ルス	-	04-04 13:00
ルス	-	04-04 13:59	ルス	-	04-04 13:59	通電	-	
通電	-	04-04 13:59	-	-	-	-	-	
ルス	-	04-10 15:39	ルス	-	04-10 15:39	ルス	-	04-10 15:39
通電	-	04-10 15:40	-	-	-	-	-	
ルス	-	04-10 19:00	ルス	-	04-10 19:00	ルス	-	04-10 19:00
ルス	-	04-10 19:00	通電	-	-	-	-	
ルス	-	04-10 19:00	ルス	-	04-10 19:00	ルス	-	04-10 19:00
ルス	-	04-10 19:00	通電	-	-	-	-	
ルス	-	04-10 19:00	ルス	-	04-10 19:00	ルス	-	04-10 19:00

④BIツールで行動量の見える化×管理の徹底

Q：インサイドセールス担当をつけたはいいいけど、徹底的な管理が
できないと思うが、どうすれば・・・？

A：BIツールを活用し、行動量を見える化します。
インサイドセールス担当が何件電話をして、何件電話がつながり、
何件アポが取れているのか等の行動量をBIツールを用い、データ化
します。よって、徹底的な管理が可能となり、集客増につながります。



細かいポイントや気になる成功事例等の続きはセミナー当日で！

セミナープログラム

2021年

オンライン
開催!

8月20日(金) 8月26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。

開始時間

13:00～14:45

(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。

—まずはお問合せください。—

TEL.0120-958-270

(平日9:45～17:30) 担当: 岩崎

講座

セミナー内容

DXマーケティングの仕組み成功事例大公開

第1講座

- | | | |
|----------|---|-----------------------------|
| セミナー内容抜粋 | 1 | マーケティングオートメーションの活用方法とそのポイント |
| セミナー内容抜粋 | 2 | インサイドセールスの実践方法と成功事例 |
| セミナー内容抜粋 | 3 | 業績UPを加速させるDXマーケティングの全体像 |



株式会社 船井総合研究所
建築支援部

岩崎 航司

千葉大学工学部建築学科を卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。
人材紹介ビジネスコンサルティング業務を経て、新築住宅事業のコンサルティングに従事。中でも営業マンの短期育成とデジタルマーケティングに特化したコンサルティングには定評がある。

あなたの会社がDXマーケティングを導入する方法

第2講座

- | | | |
|----------|---|-------------------------|
| セミナー内容抜粋 | 1 | 住宅業界の時流とDXマーケティングが必要な理由 |
| セミナー内容抜粋 | 2 | DXマーケティングの仕組みとそのポイント |
| セミナー内容抜粋 | 3 | DXマーケティングの自社へ3カ月で導入する方法 |



株式会社 船井総合研究所
建築支援部 チーフコンサルタント

濱中 亮

新卒で入社以来、住宅営業のコンサルティングを専門に行っている。中でも新人営業マンの短期育成と、営業の仕組み化に関しては他の追随を許さず、その徹底的に結果にコミットしたコンサルティングには定評がある。現在は幅広い営業手法の仕組み化コンサルティングに従事している。

お申込みはこちらからお願いいたします。

右記のQRコードを読み取りいただき
Webページのお申込みフォームよりお申込みください。



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。

DXマーケティングの仕組み構築セミナー

お問い合わせNo. S075484

開催要項

オンラインにてご参加

全日程同じ内容でございます。
ご都合の良い日程をお選びください。

日時・会場

① 2021年 **8月20日** (金) 開始 13:00 ▶ 終了 14:45

お申込期限: **8月16日** (月)
(ログイン開始 12:30より)

② 2021年 **8月26日** (木) 開始 13:00 ▶ 終了 14:45

お申込期限: **8月22日** (日)
(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. 075484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: 中田 ●内容に関するお問合せ: 岩崎
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

① 2021年 8月20日 (金) オンライン

お申込期限: 8月16日 (月)

② 2021年 8月26日 (木) オンライン

お申込期限: 8月22日 (日)

